

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Unidad no departamentada de Psicología Social



TESIS DOCTORAL

Teorías de la consistencia cognoscitiva : tesis doctoral

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Eduardo Crespo Suárez

Madrid, 2015

Eduardo Crespo Suárez

TP
1982
165



x - 53 - 001996 - 4

TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA

Unidad no Departamentada de Psicología Social
Facultad de Psicología
Universidad Complutense de Madrid
1982



BIBLIOTECA

Colección Tesis Doctorales. Nº 165/82

© Eduardo Crespo Suárez
Edita e imprime la Editorial de la Universidad
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía
Noviciado, 3 Madrid-8
Madrid, 1982
Xerox 9200 XB 480
Depósito Legal: M-24641-1982

EDUARDO GUESPO SUAREZ

"TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA"

Director: JOSE RAMON TORMEGROSA PERIS
Catedrático de Psicología Social
Facultad de CC. Políticas y Sociología

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
Facultad de Psicología
Año 1981

Agradecimientos

En la realización del presente trabajo han supuesto una ayuda inestimable las continuas sugerencias del Dr. Torregrosa, Director de la Tesis, con las que me ha abierto nuevos campos de reflexión y análisis. El manuscrito ha sido revisado por los Dres. Pinillos, Martín López, Jiménez Burillo y Avia, quienes me han hecho interesantes observaciones y aportado sus propias ideas sobre el tema. A todos ellos mi más sincero agradecimiento, así como al INIAE por su contribución económica a través del Programa de ayudas para la realización de Tesis Doctorales.

I N D I C E

Página.

1.- <u>INTRODUCCION</u>	1
1.1. Momento histórico de aparición de las teorías de la consistencia cognoscitiva.....	6
1.2. Precedentes de las teorías de la consistencia cognoscitiva.....	12
1.3. Las teorías de la consistencia y el cambio de actitudes.....	14
1.4. Objetivos y plan de la obra	20
2.- <u>LA TEORIA DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA</u>	25
2.1. Postulados teóricos.....	26
2.1.1. La disonancia es un estado motivacional.....	29
2.1.2. Hipótesis básicas	30
2.1.3. Génesis de la disonancia	31
2.1.4. Reducción de disonancia	33
2.1.5. Magnitud de la disonancia.....	40

Página

2.2. Campos de aplicación de la teoría	45
2.2.1. Conflicto y toma de decisiones.....	46
2.2.1.1. Estudios experimentales.....	49
2.2.1.2. Conflicto frente a diso nancia: la explicación de Janis	52
2.2.1.3. Controversia conflicto-di sonancia	54
2.2.1.4. La explicación de Bramel	58
2.2.2. Exposición selectiva a la infor mación	59
2.2.2.1. Evidencia experimental.....	60
2.2.3. Expectativas no confirmadas	65
2.2.4. Disonancia y esfuerzo realizado.....	68
2.2.4.1. Una explicación desde la teoría de la atribución.....	74
2.2.5. Los hechos consumados: consecuencias imprevistas de una acción.....	77
2.2.6. La conducta falsa o poco sincera	84
2.2.6.1. La sumisión forzada	87
2.2.6.2. Estudios experimentales mas importantes	91
2.2.6.3. Explicaciones alternativas a la teoría de la disonancia, en el caso de la sumisión for zada.....	96
2.2.7. Disonancia y conflicto social: Hondrich	156

III

	<u>Página</u>
2.3. Factores determinantes de la diso- nancia.....	164
2.3.1. El compromiso	164
2.3.2. Elección	169
2.3.3. Consecuencias de la propia ac- ción y la responsabilidad que de ello se deriva	170
2.3.4. El "si mismo"	172
 3.- <u>EL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO</u>	 179
3.1. La psicología cognoscitiva de Heider	182
3.2. Postulados de la teoría del equili- brio cognoscitivo.....	188
3.2.1. El concepto de "sentimiento" o actitud.....	189
3.2.2. La formación de unidad.....	190
3.2.3. El estado de equilibrio	191
3.2.4. Situación de equilibrio.....	192
3.2.4.1. Relaciones basadas en la similaridad.....	194
3.2.4.2. Relaciones basadas en la interacción y similaridad.....	194
3.2.4.3. Familiaridad.....	195
3.2.4.4. Posesión.....	196
3.2.4.5. Similaridad de creencias y fines	197
3.2.4.6. Relación entre causar un be- neficio y los sentimientos.....	198

	<u>Página</u>
3.2.5. La lógica del equilibrio	200
3.2.5.1. Inducción de simetrías	201
3.2.5.2. Dinámica de las estruc turas en desequilibrio.....	201
3.2.6. Validez de las hipótesis.....	203
3.3. Modificaciones del modelo de Heider.....	205
3.3.1. Formulación matemática del equi librio estructural	205
3.3.2. La posición de Newcomb (1968).....	208
3.3.3. El modelo de Wiest.....	211
3.3.4. Otros desarrollos de la teoría del equilibrio.....	214
3.4. Estudios empíricos sobre el equili- brio cognoscitivo.....	227
3.5. El problema de la medición del equi- librio cognoscitivo.....	247
4.- <u>LA PSICO-LÓGICA DE ABELSON Y ROSENBERG</u>	254
5.- <u>EL PRINCIPIO DE CONGRUENCIA DE OSGOOD Y TANNENBAUM</u>	263
5.1. Evidencia empírica	273
5.1.1. Generalización del cambio de actitud.....	274

Página

5.2. Algunas explicaciones alternativas al modelo de la congruencia.....	280
6.- <u>LA CONSISTENCIA AFECTIVO-COGNOSCITIVA</u> <u>DE ROSENBERG</u>	287
7.- <u>SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE LAS</u> <u>TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCI-</u> <u>TIVAS</u>	295
7.1. Procesos a los que hacen referen- cia	299
7.2. Principios teóricos en que se ba- san las teorías de la consistencia.....	305
8.- <u>LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA Y EL</u> <u>"SI MISMO"</u>	309
9.- <u>LA MOTIVACION DE CONSISTENCIA</u>	319
9.1. Postulados motivacionales de las distintas teorías de la consistencia.....	322
9.2. La consistencia cognoscitiva como principio motivacional.....	328
9.3. Características activadoras de la inconsistencia.....	344

	<u>Página</u>
9.4. Críticas y problemas relativos al carácter motivacional de la <u>incon</u> sistencia.....	349
10. <u>PROBLEMAS METODOLOGICOS</u>	361
10.1. Algunas consideraciones previas sobre el método experimental.....	362
10.2. Caracterización de las varia <u>a</u> bles.....	366
10.3. Complejidad de las manipulacio <u>o</u> nes.....	371
10.4. La variable dependiente: modos de resolución de la inconsisten <u>u</u> cia.....	375
10.5. Problemas de medición.....	377
10.6. Problemas de validez.....	380
10.6.1. Características de la demanda.....	381
10.6.2. El efecto del experimen <u>-</u> tador.....	388
10.6.3. Validez externa.....	391
10.7. Problemas éticos: el uso del engaño.....	395
10.8. Conclusión.....	397
11. <u>CONCLUSIONES</u>	399
11.1. El horizonte explicativo de las teorías de la consistencia cognosci <u>i</u> tiva.....	403
11.2. Las teorías de la consistencia cog <u>-</u> noscitiva en el ámbito de la Psico- logía Social: perspectivas.....	416
12. <u>BIBLIOGRAFIA</u>	437

1.- INTRODUCCION

- 1.1. Momento histórico de aparición de las teorías de la consistencia cognoscitiva.
- 1.2. Precedentes de las teorías de la consistencia cognoscitiva.
- 1.3. Las teorías de la consistencia y el cambio de actitudes.
- 1.4. Objetivos y plan de la obra.

1.- INTRODUCCION

Las teorías de la consistencia cognoscitiva son uno de los principales focos de interés de la Psicología Social contemporánea. En los últimos veinte años son muy numerosos los estudios que, - fundamentalmente en el ámbito de la Psicología Social americana, se dedican a este tema. Ya en el año 1966, William J. McGuire decía, refiriéndose a la teoría de la disonancia cognoscitiva, que " en los tres últimos años ha continuado generando más investigaciones y más hostilidad que ningún otro enfoque" (p.492) y mucho más recientemente, un eminente y crítico psicosociólogo francés decía "si dejamos aparte la investigación que ha surgido de la teoría de la disonancia, el panorama de la Psicología Social parece ser el mismo que hace veinte años" (Faucheux, 1976). Tal vez sea su carácter - - conflictivo y generador de polémicas, el que ha provocado la multiplicación de investigaciones en torno al tema de la consistencia cognoscitiva. La mayor parte de estos estudios se han realizado en los Estados Unidos de América. Es algo bien sabido que la infraestructura investigadora de este país ha posibilitado -y sigue posibilitando- su predominio, - al menos cuantitativo, en el campo de la investigación psicosociológica, así como en otros campos. La Psicología Social europea, si bien va progresivamente delimitando su propia identidad, fijando sus intereses y generando sus propios enfoques, es innegable que tiene una gran dependencia de las teorías e investigaciones norteamericanas, y así lo reconocen sus principales investigadores, tales como Moscovici

o Tajfel. En España, la investigación psicosociológica es aún muy incipiente y, si bien contamos con investigadores y profesionales de gran valía, nuestra dependencia de los estudios que se hacen fuera del país es casi total. Dependencia no tiene por qué significar aceptación pasiva de todo lo que nos llega. Probablemente el primer paso para establecer nuestra propia orientación sea conocer a fondo, y de forma crítica, los principales trabajos que se realizan fuera de nuestro país. En este sentido, considero que las teorías de la consistencia cognoscitiva son un elemento indispensable para comprender lo que hoy en día es la Psicología Social.

La primera impresión que se recibe al aproximarse al tema de la consistencia cognoscitiva es la resultante de una desproporción entre un elevado número de estudios experimentales y un mucho más escaso número de estudios reflexivos y críticos sobre el tema. Es curioso constatar la existencia de sólo dos publicaciones dedicadas específicamente al problema de la consistencia cognoscitiva. Una, de 1966, realizada bajo la dirección de Feldman, y que lleva por título "Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequents", y otra, de 1968, realizada bajo el consejo editor de Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg y Tannenbaum, titulada "Theories of Cognitive Consistency", donde se recoge la opinión sobre este tema de 54 autores diferentes, seleccionados entre los más representativos de la Psicología Social americana del momento. Esta publicación es un punto de referencia fundamental en la historia de las teorías de la consistencia. Habría que añadir a estas dos -

publicaciones, el trabajo de Zajonc para el -
 "Handbook of Social Psychology" de 1968, donde
 estudia las teorías de la consistencia, juntamen-
 te con otras teorías de tipo cognitivo, así como
 el inevitable apartado sobre el tema en todos -
 los manuales recientes de Psicología Social. Sin
 embargo, con posterioridad a 1968 se han realiza-
 do estudios muy interesantes sobre la temática -
 que nos ocupa, estudios que, si bien son menos -
 numerosos que los de la década del 60, apuntan en
 una dirección más comprensiva, evitando viejas po-
 lémicas e intentando llegar a una cierta conjun-
 ción con otros planteamientos teóricos. Recoger -
 esta nueva orientación e intentar comprender su
 significación me parece un trabajo necesario.

Bajo la denominación de teorías de la consis-
 tencia se suele encuadrar una serie de postulados
 teóricos y de modelos, tales como el de la disonan-
 cia, el equilibrio o balance cognoscitivo, la con-
 gruencia, etc., que tienen una cierta comunidad en
 sus postulados y una cierta concordancia en los -
 procesos psicosociológicos a los que se aplican. -
 En unos casos son teorías de alcance medio, según
 la caracterización de Merton (1957), y en otros -
 son simplemente modelos sobre un proceso concreto.

Común a todas las teorías de la consistencia -
 cognoscitiva es la afirmación de una capacidad li-
 mitada del ser humano para sostener de forma perma-
 nente contradicciones de tipo cognoscitivo. Que el
 ser humano es un animal cargado de contradicciones
 no lo pone nadie en duda; lo que los teóricos de -
 la consistencia plantean es que, por una parte, la

capacidad de mantener un estado de contradicción es limitada y que, por otra parte, cuando se supera un límite de tolerancia, es decir, cuando la contradicción es muy evidente o penosa, se de satan ciertos mecanismos para lograr una situación más confortable, menos deteriorante de la propia imagen. La contradicción, surgida de una confrontación cognoscitiva, se considera como im pulsora del cambio, bien sea actitudinal o conductual.

Afirmar el carácter movilizador de la contra dicción no supone realmente una aportación novedosa dentro de la historia del pensamiento. Lo que supone una novedad y provoca el interés por estas teorías es que se plantean en el ámbito experimen tal, precisando mecanismos cognoscitivos concretos, y permitiendo, por tanto, la contrastación con - otras teorías no ya en el ámbito de la especulación, sino en el de la verificación empírica.

1.1. MOMENTO HISTORICO DE APARICION DE LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

Las diferentes teorías de la consistencia surgieron de forma relativamente independiente entre sí, aunque existe una coincidencia temporal en cuanto a su planteamiento. La historia de estas teorías comienza con el artículo de Heider titulado "Social perception and phenomenal causality" (1944), donde esboza su línea de pensamiento, junto con su artículo, de 1946, titulado "Attitudes and cognitive organization", donde precisa su concepción de lo que es el equilibrio cognoscitivo. En 1958, Heider publica su tratado sobre The psychology of interpersonal relations, donde elabora sus ideas con más detalle.

En la década de los 50 es cuando aparecen las diferentes teorías y modelos de la consistencia cognoscitiva. En 1955, Osgood y Tannenbaum publican "The principle of congruity in the prediction of attitude change". Sus pretensiones no son las de plantear una teoría, sino las de sugerir un modelo bastante preciso sobre el cambio de actitud en determinadas situaciones comunicativas. Sin embargo, dado que para explicar el cambio de actitud recurren a un principio de consistencia cognoscitiva, que ellos denominan congruencia, se suele incluir al modelo de Osgood y Tannenbaum dentro de las teorías de la consistencia. En el año 1957 Leon Festinger publica A Theory of Cognitive Dissonance. La teoría de la disonancia se convertirá en la teoría más fructífera y polémica de las de la consistencia. -

Hacía más de diez años que Heider había comenzado a hablar del equilibrio cognoscitivo y, sin embargo, será a raíz de la publicación de la obra de Festinger cuando el tema de los procesos de consistencia se ponga de actualidad.

En la época de aparición de las teorías de la consistencia, que son los años que siguen a la segunda guerra mundial, la Psicología Social comienza a afianzarse como un enfoque empirista acerca de una temática todavía muy dispersa. (1) Es el momento en que se establece, con una considerable preponderancia, la Psicología Social Experimental, de tal forma que, para muchos autores, llega a ser sinónimo de Psicología Social en general. La pretensión de dar a ésta un estatuto científico se traduce en una perspectiva positivista. Será ya en la década de los sesenta y, especialmente, en la de los setenta, cuando se reconsidere la opción positivista como la única válida para un camino científico, se vuelven a tomar en consideración ciertas teorías como la del interaccionismo simbólico que se habían movido en un terreno autónomo al de la Psicología Social académica, y se reinicie la vieja crisis de la Psicología Social. (2).

Las orientaciones predominantes en el momento de aparición de las teorías de la consistencia son probablemente, la teoría de campo de Lewin y los estudios sobre comunicación de la escuela de Yale. En esta última, bajo la dirección de Carl I. Hovland y contando con un fuerte presupuesto estatal, se había llevado a cabo, en los años de la segunda guerra mundial, un ambicioso programa de investiga

ción acerca de los procesos de comunicación interpersonal. En 1949 se publica "Studies in Social Psychology in World War II" y Hovland, junto con Janis y Kelley, editan en 1953 "Communication and persuasion". El trabajo de los investigadores de la escuela de Yale, típicamente experimental, quedó pronto estancado, dado que muchos resultados eran contradictorios y había dificultades en replicar las experiencias. La investigación derivó hacia un análisis más detallado de los problemas relativos a la persuasión y hacia una profundización en los procesos psicológicos implicados en el cambio de actitud.

La línea de trabajo seguida por Lewin y sus colaboradores quizás sea una de las que más han contribuido a fijar la identidad de lo que hoy se entiende por Psicología Social. Dos características son destacables en este grupo; por una parte, la elaboración de un marco teórico propio, la teoría de campo, fuertemente influenciada por la teoría de la Gestalt, que posibilitará el planteamiento de muchos problemas interactivos y la generación de numerosas hipótesis. La segunda característica sería la preocupación por la aplicación de los conocimientos teóricos a problemas sociales; esta preocupación cuajaría en el movimiento denominado "action research".

Junto a estos grupos es indispensable citar, - para comprender el panorama de la Psicología Social de la época, los estudios de Sheriff y Asch sobre percepción social, basados en principios teóricos gestálticos, las teorías de Miller y Dollard sobre imitación, desde una perspectiva conductísta, los

estudios de Daniel Katz, así como los de Allport, Bruner y Postman entre otros. Continúa una línea de trabajo centrada en la medición de actitudes, - cuyo origen puede situarse en el artículo de - - Thurstone (1928) "Attitudes can be measured", habiéndose llegado a un cierto refinamiento en las técnicas de medición, pero que cada vez reclamaba más un análisis teórico sobre el origen de las ac titudes que se estaban midiendo.

Las orientaciones anteriormente citadas configuran una Psicología Social psicologista, en la que las teorías predominantes son las del refuerzo y la Gestalt (la teoría de campo podría considerarse una extensión de ésta al campo motivacional), donde el método predominante es el experimen tal. Junto a ella coexiste una Psicología Social sociologista, de menor aceptación en lo académico, derivada fundamentalmente de los planteamientos de George H. Mead sobre el interaccionismo simbólico, y que, por el momento, no se confronta con la orien tación psicologista ni teórica ni empíricamente. - Hay que citar también la presencia en la época de una línea de investigación de orientación psicoana lítica que se interesa, especialmente a raíz del - auge del fascismo, por problemas sociales concretos (W. Reich, E. Fromm, K. Horney, etc.) pero que, a excepción del estudio de Adorno y colaboradores - - (1950), que tienen una perspectiva sociológica más sólida, no se traduce en estudios empíricos, perma neciendo, por tanto, al margen de la Psicología So cial del momento que se consolida, precisamente, co mo una ciencia empírica.

Es en este panorama -esbozado sin ninguna pre- tensión de exhaustividad- donde surgen las teorías

de la consistencia cognoscitiva. El estudio de la interacción social venía centrándose en los procesos de influencia social, y para comprender ésta se hacía cada vez más necesario abordar los procesos psicológicos subyacentes a -- ella, que diesen cuenta de una variabilidad no explicable únicamente por factores situacionales; en definitiva, era cada vez más necesario plantear modelos y teorías subjetivas sobre el cambio de actitud. La fuerte implantación de la teoría de la forma en la Psicología Social del momento permite que no haya ningún inconveniente en plantear procesos cognoscitivos complejos como elementos de las nuevas teorías.

Las teorías de la consistencia tuvieron una irrupción polémica dentro de la comunidad de psicólogos sociales. Dos son las causas principales de este carácter conflictivo. En primer lugar, -- el planteamiento de explicaciones en base a procesos cognoscitivos complejos para procesos, como el cambio de actitud, tradicionalmente considerados desde una óptica situacional. Introducir un proceso de interpretación subjetiva del refuerzo suponía chocar frontalmente con los conductistas más radicales. Por otra parte, sugerir que la dinámica de la estructura cognoscitiva puede ser motivante no dejaba de ser problemático, aunque no fuese original. Como dice Katz (1972), una de las razones de la popularidad de las teorías de la -- consistencia estriba en el hecho de que "intentan experimentos críticos en los que se oponen sus -- predicciones a las predicciones de la teoría del aprendizaje convencional" (p.553). Esta popularidad sería tal, que llevó a Pepitone (1966) a afir-

mar que "no hay duda de que la Psicología Social teórica está hoy en día ampliamente dominada por hipótesis y experimentos derivados de estos modelos" (p.257).

1.2. PRECEDENTES DE LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

Con anterioridad al surgimiento de las teorías de la consistencia cognoscitiva, ya habían sido formulados principios parecidos por parte de filósofos y pensadores. Newcomb (1968a) aplica a las teorías de la consistencia una afirmación que Ebbinghaus, en 1908, hacía respecto a la Psicología en general: "tiene un largo pasado, pero una corta historia". La noción medieval del hombre lógico y las posteriores concepciones del hombre racional y económico hacían referencia a un proceso de orientación a la realidad, así como a una consistencia interna. Heider (1958) propone a Spinoza como antecesor de su pensamiento, y Pinillos (1975, pg.526) cita una frase de Herbert, que podría hacer suya cualquier teórico de la consistencia: "Las ideas son activas, sobre todo cuando se oponen entre sí". Más cercano en el tiempo, y con una influencia más directa en el pensamiento de autores como Festinger, está Charles S. Peirce, en una línea de pensamiento pragmatista, quien mantenía que el hombre está motivado a alcanzar estados de creencia y a rechazar los estados de duda. La duda era considerada como un estado desagradable, del que el hombre intenta salir. William J. McGuire (1966a), con su peculiar concepción de la historia de la Psicología, que evoluciona del yin al yang, del racionalismo al irracionalismo, sitúa a las teorías de la consistencia cognoscitiva en la cumbre de lo que él denomina una etapa clásica, típicamente racionalista, en oposición a otras etapas, que él denomina

románticas y en las que el irracionalismo toma carta de naturaleza.

En la propia historia de la Psicología Social existen concepciones que se asemejan a las de la dinámica inconsistencia-consistencia, y que constituyen un cierto precedente. Así, por ejemplo, el análisis del conflicto en Lewin, en base a procesos de acercamiento/evitación, supone una dinámica cognoscitiva semejante a la de disonancia/consonancia o equilibrio/desequilibrio. La misma noción de tolerancia de la ambigüedad, que es un concepto central en la explicación de la personalidad autoritaria, tiene una clara similitud con el de tolerancia de la inconsistencia.

La originalidad de las teorías de la consistencia no estriba, pues, en su visión del hombre como ser racional, o mejor dicho racionalizador, que es una vieja idea en la historia del pensamiento humano, sino en la formulación de procesos de reajuste cognoscitivo específicos, verificables experimentalmente, y en base a los cuales se llega, en ciertos momentos, a conclusiones diferentes de las que se obtendrían en base a la teoría del aprendizaje, de tan fuerte implantación en el ámbito de la Psicología científica.

1.3. LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA Y EL CAMBIO DE ACTITUDES.

En la literatura psicosociológica es común considerar a las teorías de la consistencia como teorías sobre el cambio de actitud. El estudio de las actitudes, de su estructura y dinámica, así como los problemas que conlleva su medición, constituye una de las señas de identidad de lo que ha sido -y sigue siendo- la Psicología Social. En la primera edición del "Handbook of Social Psychology", Allport (1954) pasa revista al papel desempeñado por las actitudes en la historia de la Psicología Social, y señala que, desde un principio, se consideró el estudio de las actitudes como uno de los "objetivos primordiales -si no el principal- de la Psicología Social". - Cita Allport, por ejemplo, a Thomas y Znaniecki, quienes en 1918 definían a la Psicología Social como el estudio científico de las actitudes. La opinión del propio Allport es que "este concepto es probablemente el más distintivo e indispensable concepto de la contemporánea Psicología Social americana" (p.43). Cuando catorce años más tarde se publica la segunda edición del "Handbook", Allport sigue manteniendo su opinión, expresada en los mismos términos (Allport, 1968, p.59). Hoy en día, si bien no es fácil asegurar que las actitudes constituyen la preocupación principal de los psicólogos sociales, no cabe duda de que sigue siendo una temática sumamente relevante, y para convencerse de ello basta con echar una mirada al contenido de cualquiera de los manuales de Psicología Social.

Si en los años 20 y 30 el interés se centraba en los procesos de medición y los estudios sobre actitudes eran fundamentalmente de tipo descriptivo, con posterioridad, especialmente a raíz de la segunda guerra mundial, el interés prevalente se desplazó hacia la formación y cambio de actitudes (véase sobre este tema M. Brewster Smith, 1968). Las teorías de la consistencia cognoscitiva hay que situarlas dentro de esta orientación - hacia la explicación de los procesos psicológicos implicados en el cambio de actitud, de la que constituyen si no el núcleo más importante, sí el más productivo.

La aceptación del encuadramiento de las teorías de la consistencia como teorías sobre el cambio de actitud requiere una clarificación previa del propio concepto de actitud y de si realmente se puede hablar a este propósito de las teorías de la consistencia como un todo.

No deja de ser sorprendente que un concepto - tan central en la Psicología Social como es el de actitud sea a su vez tan impreciso. No existe ni - siquiera una definición unánimemente compartida - por quienes trabajan con el mismo concepto. Esta - impresión en parte es debida a la preponderancia - de los estudios prácticos sobre los teóricos. Son muchos más numerosos los estudios sobre medición de actitudes, donde se ha llegado a un cierto refinamiento, que sobre su génesis y dinámica. Con mucha frecuencia se utiliza algún tipo de medición de actitudes en los experimentos psicosociológicos, pero, como dicen Fishbein y Ajzen (1975), retomando una idea de McGuire, muchos investigadores uti-

lizan un procedimiento de medición que se ajuste a los propósitos de su estudio. No es de extrañar, por tanto, que aunque formalmente se esté hablando del mismo objeto actitudinal, de hecho, se midan cosas bastante diferentes.

Los estudios sobre la consistencia cognoscitiva no son una excepción a lo anterior, sino más bien un claro ejemplo. Podría decirse que en la mayoría de estos estudios se considera como suficiente expresión de una actitud la localización en una escala -que lo mismo puede tener dos que sesenta puntos- de alguna opinión, creencia, sentimiento o intención del sujeto. En el estudio de Cohen (1962), por ejemplo, se pedía a los sujetos que indicasen en una escala de 31 puntos el grado en que consideraban justificada la actuación de la policía en unos recientes disturbios ocurridos en la Universidad, mientras que en el de Festinger y Carlsmith (1959) sobre las consecuencias de una conducta poco sincera, se pedía que los sujetos evaluaran, en una escala de 11 puntos, el grado de interés de una tarea manifiestamente aburrida, y en el de Aronson y Cope (1968) se medía la actitud por medio del compromiso a realizar un número de llamadas telefónicas en el futuro. En el primer caso se trata de la expresión de una opinión, en el segundo de un sentimiento y en el tercero de una intención, siendo todos ellos considerados como expresión de actitudes.

Aunque no existe una concordancia en los objetos de medición, aceptados como expresión de actitudes, existe una idea tácita de lo que es una

actitud que, por lo general, implica la existencia de una predisposición a actuar, basada en - unas ideas y sentimientos respecto al objeto de actitud. La tan citada definición de Allport de 1935 respondería a esta concepción:

"Una actitud es un estado mental y nervioso de disposición, adquirido a través de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas del individuo a toda clase de objetos y situaciones con los que se relaciona" . (Tomada de Allport, 1954, p.45).

En una línea muy parecida se manifiesta Triandis (1974) y Rodrigues (1976). Este último, después de pasar revista a numerosas definiciones de actitud, las sintetiza bajo cuatro características: elementos cognoscitivos estables, carga afectiva, predisposición a actuar y dirección a un objeto social. Se trata, en definitiva, de la vieja concepción de los tres componentes de una actitud: cognoscitivo, afectivo y conativo.

Fishbein y Ajzen (1975) consideran que el consenso existente sobre una descripción del tipo anterior -predisposiciones consistentes y aprendidas- encubre diversos problemas no resueltos y se presta, por tanto, a múltiples usos.

En mi opinión el problema presentado por el - concepto de actitud no se resuelve únicamente con una distinción conceptual, aunque ésta sea necesaria. El propio concepto de actitud refleja una de las contradicciones principales de la teoría psicológica predominante: un proceso social se ana

liza en base a conceptos individualistas, concibiéndose "lo social" como mero aglomerado de individuos que sufren influencias del "entorno". Esta contradicción se hace más evidente al tratar del cambio de actitudes, ámbito donde precisamente se suelen encuadrar las teorías de la consistencia cognoscitiva. Si la actitud se considera - como una característica individual, orientadora de la acción, el cambio de actitud se entiende como - un proceso de adaptación individual a los sucesos y cambios que se operan en el entorno del individuo.

El cambio de actitudes puede concebirse, como un proceso de remodelación cognoscitiva ante los cambios ocurridos en la estructural mental del sujeto, que se suponen relacionados con los cambios estimulares. Se parte de la idea de que la persona humana no es un organismo puramente reactivo, sino racional -o al menos racionalizador-, que necesita explicarse los sucesos que le afectan, y que se mueve por ideas, aunque éstas no sean razonables. Este es el caso de las teorías de la consistencia cognoscitiva y, aunque la introducción de procesos cognoscitivos supone una ampliación considerable del campo teórico, no dejan de operar, sin embargo, en el terreno de lo puramente individual.

¿Qué significa, pues, decir que las teorías de la consistencia cognoscitiva son teorías actitudinales?. En realidad muy poco. Significa que estas teorías tratan de procesos de ajuste individual ante - objetos y situaciones públicos -más que sociales- procesos que son expresables y mensurables. Incluir a las teorías de la consistencia en el ámbito de las

teorías sobre el cambio de actitud es una forma de resolver el problema con que se enfrenta el editor de un manual de Psicología Social a la hora de catalogar, de forma relativamente coherente, un material heterogéneo bajo rótulos confusos. Resulta, por tanto, indispensable analizar los procesos concretos con que se enfrentan las teorías de la consistencia para poder comprender su alcance y significación. A esta tarea se dedica una parte considerable de este trabajo.

Queda por resolver un segundo problema. - -
¿Hasta qué punto el rótulo de teorías de la consistencia cognoscitiva es acertado?. ¿No será también un rótulo mixtificador, que bajo su simplicidad esconde una diversidad incompatible de explicaciones?. Es cierto que la mayoría de los autores de estas teorías y de quienes las han desarrollado, han aceptado el rótulo englobador de teorías de la consistencia cognoscitiva para sus trabajos. La aceptación generalizada de esta etiqueta es lo que ha hecho que sea aceptado como tema de este trabajo, pero el consenso sobre una clasificación no presupone la existencia de un concepto o ámbito teórico uniforme. Sólo después de un análisis detenido de las explicaciones dadas dentro de cada teoría a cada uno de los procesos abordados, podremos ponderar la base que tiene un etiquetaje común de teorías diversas.

1.4. OBJETIVOS Y PLAN DE LA OBRA

El objetivo general del presente trabajo es hacer una revisión crítica de una temática que, como acabamos de ver, constituye una de las áreas de investigación más importantes de la Psicología Social de los últimos años.

La finalidad que me mueve a ello es doble; - por una parte la ausencia de estudios comprensivos que recojan las orientaciones más recientes sobre el tema, especialmente los trabajos realizados en los años 70 y que, si bien son menos numerosos que en la década anterior, suponen, sin embargo, una - aportación notable para la superación de problemas que estaban enquistados en polémicas de difícil solución. Por otra parte, es mi pretensión poder contribuir modestamente a la consolidación de una Psicología Social española, aportando una información y una reflexión sobre unas teorías que fuera de - nuestro país han tenido un eco considerable.

La consecución del objetivo propuesto supone, en primer lugar, una recogida de información sobre los estudios más relevantes, teniendo en cuenta tanto las aportaciones teóricas generales, como la aplicación de las teorías a la comprensión de - procesos psicosociales concretos, como pueden ser la toma de decisiones, la conducta falta de sinceridad o el cambio de actitud resultante de una comunicación pública. Junto con la contrastación con otro tipo de teorías, es necesario hacer una comparación entre las propias teorías de la consistencia, para ver hasta qué punto constituyen un corpus teórico coherente. Otro punto de análisis im-

portante es el exámen de ciertos presupuestos teóricos implícitos en estas teorías, en concreto y de forma especial, ver qué significa de cir que la inconsistencia es motivante.

Otro punto de análisis son los problemas me todológicos que surjen en la verificación de hipótesis. Las teorías de la consistencia se sitúan en una línea experimental, y se hace necesario no sólo un análisis intraparadigmático de los errores metodológicos, sino también una cierta reflexión sobre las propias posibilidades del método experimental. Finalmente, es necesario reflexionar sobre los planteamientos que sobre el indivi duo y su relación con la sociedad están implícitos en estas teorías, de forma que podamos comprender su significación dentro de la Psicología Social.

La primera parte de este trabajo -y la más extensa- la he dedicado a la exposición de los postulados de las diversas teorías de la consistencia y de los principales estudios experimentales derivados de ellas. El plan que he seguido -consiste en la exposición, en primer lugar, de los planteamientos originales de cada teoría y, a con tinuación, de los campos de aplicación de la teoría misma, teniendo en cuenta un doble principio selectivo: por una parte he procurado recoger los estudios más significativos, evitando en lo posible los trabajos -no poco numerosos- que son una pura repetición y que no aportan nada nuevo, y por otra parte he procurado dar mayor énfasis a los estudios posteriores a 1968. La razón de esto es que en ese año se publicó un estudio exhaus

tivo sobre el tema: "Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook", dirigido por Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg y Tannenbaum, - donde se recoge, desde diversas perspectivas, la mayor parte del trabajo existente hasta el momento, también porque a raíz de esta fecha empieza a insinuarse una orientación más amplia y crítica, que pretende superar las polémicas en que se habrían encapsulado los estudios sobre el tema. Como es lógico, esta preferencia por los estudios más recientes no significa una omisión de los trabajos anteriores, sin los cuales no sería comprensible la ulterior evolución del tema.

El tratamiento de las explicaciones alternativas, realizadas desde otros campos teóricos, he preferido hacerlo conjuntamente con la exposición temática de las teorías de la consistencia, respetando así el carácter histórico de éstas y su desarrollo en medio de diferentes polémicas.

La extensión dedicada a cada una de las teorías es muy desigual, pero esto es reflejo del interés despertado por cada una de ellas y, por consiguiente, del número de trabajos realizados en su ámbito.

Tras la exposición sistemática de las diversas teorías, hago un análisis comparativo de las similitudes y diferencias en los postulados de las teorías de la consistencia y unas consideraciones sobre el papel jugado por el concepto de "sí mismo" (self) en ellas. Dedico a continuación un capítulo al tratamiento del aspecto motivacional de estas teorías y otro a los problemas meto-

dológicos implicados en ellas. Finalmente -y a modo de conclusión- analizo algunos aspectos más teóricos y generales de dichas teorías.

- (1) T. Newcomb señalaba en 1953, en un informe para el "Annual Review of Psychology", que si bien la reciente aparición de manuales dedicados exclusivamente a la Psicología Social suponía una unificación en este campo, sin embargo, la temática abordada en ellos era muy dispersa. De hecho, no había ni un solo tema que fuese abordado en los cinco manuales que analiza, y el cincuenta por ciento de los temas sólo eran abordados por un único manual.
- (2) Sobre el tema de la crisis en Psicología Social próximamente aparecerá un interesante artículo de J.R. Torregrosa, donde analiza los momentos fundamentales de dicha crisis y hace interesantes sugerencias.

2.- LA TEORIA DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA

2.1. Postulados teóricos.

2.2. Campos de aplicación de la teoría.

2.3. Factores determinantes de la disonancia.

2.- LA TEORIA DE LA DISONANCIA COGNOSCITIVA

2.1.- POSTULADOS TEORICOS

La teoría de la disonancia surge como un intento de sistematización teórica de un conjunto de datos provenientes de estudios acerca de la comunicación humana. Fue Bernard Berelson, conocido investigador de los procesos de comunicación, quien propuso a Leon Festinger que intentara elaborar "un conjunto de proposiciones conceptuales sobre las comunicaciones y la influencia social". Partiendo de los estudios sobre el rumor y la búsqueda de información se llegó al concepto de disonancia, cuyas posibilidades explicativas excedían el ámbito de los estudios de comunicación.

La teoría de la disonancia parte de un axioma que, como tal, se da por evidente:

"Se ha comprobado a menudo, y a veces se ha señalado, que el individuo procura lograr la consistencia dentro de sí mismo. Sus opiniones y actitudes, por ejemplo, suelen existir en grupos - que son interiormente consistentes".

(Festinger, 1957, p.13)

Aunque el estado de consistencia es considerado como el estado normal de todo individuo, no es infrecuente que surjan situaciones de inconsistencia, ante las cuales "lo común es tratar con más o menos suerte de racionalizar estas inconsistencias" (Ibid. p. 14)

La utilización del término disonancia, en lugar de consistencia, se debe únicamente, según Festinger, a la menor significación lógica del primero.

La formulación de la teoría se hace en los siguientes términos:

Las situaciones de disonancia y consonancia son relacionables, surgen de un tipo de relación específica entre diversos elementos. Los elementos capaces de entrar en relación entre sí son denominados "cogniciones" (Ibid. p.24). La "cognición" se define como "lo que una persona sabe sobre sí misma, sobre su conducta y sobre su entorno" (Ibid. p.24). La significación dada al concepto de cognición es más amplia que la habitual del término conocimiento, ya que incluye situaciones a las que habitualmente no se refiere éste, tales como las opiniones y valores. Se acepta que la cognición "refleja más o menos la realidad" (Ibid. p.25), en el sentido de que "la realidad con que se enfrenta una persona ejercerá presiones en la dirección de proporcionar los elementos cognitivos apropiados correspondientes con aquella realidad" (Ibid. p.26). Esto no quiere decir que los elementos cognitivos correspondan siempre con la "realidad"; precisamente, la teoría de la disonancia pretende hacer más comprensibles algunos de esos desajustes.

Brehm y Cohen (1962) dicen que "el conocimiento de los sentimientos, conducta y opiniones de uno mismo, así como el conocimiento acerca de la localización de los objetos de meta, de cómo afrontarlos, de qué es lo que otras personas creen, -

"

y así sucesivamente, son ejemplos de elementos cognitivos" (p. 23). Esta es una definición de tipo -ejemplar bastante amplia que más adelante los mismos autores simplifican únicamente como "items de información".

Los elementos cognoscitivos o cogniciones pueden ser entre sí:

- a) Irrelevantes, cuando no existe ningún tipo de relación entre ellos. A veces, dos cogniciones irrelevantes entre sí pueden hacerse relevantes por la conducta de una persona.
- b) Relevantes y consonantes entre sí
- c) Relevantes y disonantes entre sí.

Festinger (1957) da una definición de disonancia - que se ha hecho famosa por su poca precisión. Dice literalmente:

"Dos elementos están en relación disonante si, considerándolos aisladamente, el envés de uno de ellos puede seguirse del otro" (Two elements are in dissonant relation if, considering these two alone, the obverse of one element would follow from the other) (p. 13).

La definición precedente adolece de una notable imprecisión, siendo como es el eje de toda la teoría. Términos tales como "envés" (obverse) y "se sigue" (follows from) no tienen la suficiente concreción como para ser incluidos en un postulado teórico, del que posteriormente se derivarán hipótesis. En el contexto de toda la obra de Festinger, esa imprecisión se reduce, quedando patente que a

lo que hace referencia es a un proceso de implicación psicológica, cuyo acento está puesto no tanto en las reglas deductivas lógico-formales, sino en la lógica de los sentimientos y percepciones del individuo. Dos cogniciones son disonantes si el individuo las vivencia como contradictorias. Irrelevancia, consonancia y disonancia son términos relacionales que no se derivan mas que de forma aproximada (por la dependencia postulada de las cogniciones con la realidad) de un modelo exterior, objetivado y objetivable. En definitiva, las relaciones de disonancia o consonancia son siempre subjetivas.

2.1.1. La disonancia es un estado motivacional

Si se parte del axioma de que el ser humano - tiende a mantener un estado interior de consistencia, y esto como situación normal del individuo, - toda alteración de dicho estado conllevará una inestabilidad, que se supone es penosa y molesta. La consecuencia lógica será el desencadenamiento de procesos que reduzcan la inestabilidad. La situación de inconsistencia o disonancia es motivante - en su sentido más primigenio, es movilizadora.

Festinger es explícito al respecto:

"La disonanciaes un factor de la motivación, y lo es por derecho propio /..../ Esta motivación es muy distinta de lo que los psicólogos están acostumbrados a tratar, perono es menos - poderosa"

(Festinger, 1957, p. 16)

El modelo teórico subyacente es de tipo homeostático (Pinillos, 1975), como la mayor parte de los modelos motivacionales. Se parte de la concepción del individuo como una estructura en tensión equilibrada, donde el desequilibrio hace la función de provocador o movilizador de acciones tendientes al reajuste. Dado que el equilibrio se supone equivalente a bienestar, es por ello concebible también como modelo hedonista.

2.1.2. Hipótesis básicas

Del postulado homeostático de la disonancia se derivan dos hipótesis básicas y un sinnúmero - de hipótesis concretas.

Las hipótesis básicas son las siguientes:

- "1.- La existencia de disonancia, siendo así que es psicológicamente incómoda, hace que la persona trate de reducirla y de lograr consonancia.
- 2.- Cuando la disonancia está presente, además de intentar reducirla, la persona evita activamente las situaciones e informaciones que podrían probablemente aumentarla".

(Festinger, 1957, p. 15)

Las hipótesis de segundo orden se generan - por la aplicación de las hipótesis básicas a situaciones concretas en las que se da alguna de las - condiciones necesarias para la aparición de disonancia.

2.1.3. Génesis de la disonancia

La delimitación de las fuentes de disonancia suponen una clarificación del ambiguo término "se sigue" de la definición. La enumeración de las condiciones en las que se genera disonancia es, así mismo, una enumeración de las reglas psico-lógicas que definen una contradicción entre elementos cognoscitivos.

Festinger (1957) enumera cuatro situaciones creadoras de disonancia:

- 1.- La inconsistencia lógica. Cuando las opiniones o conductas que mantiene un individuo son contradictorias de acuerdo con la lógica se generará disonancia. Creer firmemente que no existe ninguna posibilidad de encontrar trabajo después de los estudios y seguir, sin embargo, estudiando es contradictorio y generador de disonancia.
- 2.- Las convenciones culturales o costumbres. La contradicción queda definida, en este caso, no por la lógica formal, sino por las normas culturales. Este es el caso, por ejemplo, de la transgresión de las normas de sociedad, siempre y cuando, éstas estén interiorizadas.
- 3.- La contradicción entre una opinión y otra de ámbito más amplio, que la incluye. Una persona, por ejemplo, que es militante de un partido político y, en una situación concreta, vota en contra de dicho partido, está sometida a un estado de disonancia.

4.- La experiencia pasada. Todo aquello que contradiga lo que hemos aprendido por propia experiencia genera una situación de disonancia, mientras no se encuentre una explicación coherente - con nuestra experiencia. Que un franquista, por ejemplo, se haga demócrata de la noche a la mañana generará disonancia, mientras no encontremos una explicación consistente a tan radical y súbito cambio.

Esta enumeración de causas de disonancia refleja, en realidad, una situación única, que podríamos caracterizar como el enfrentamiento con lo nuevo, con lo inesperado. Implica una concepción del hombre en cierto modo estática, el hombre sería, según esto, un animal de costumbres, al que perturba toda novedad. La curiosidad, la creación y la pura gratuidad no entran dentro de este esquema, o mejor dicho, entran como factores perturbadores. En el fondo se encuentra una concepción burguesa de la existencia, regida por los principios de la seguridad y el orden, psicológicos en este caso, pero equivalentes a los principios de seguridad y orden políticos. Elliot Aronson (1968 a) lo ha expresado en términos de expectativas: se genera disonancia cuando se viola alguna expectativa. Expectativa es un concepto que resume, en este caso, las actitudes, conductas y opiniones que, bien por lógica, o por costumbre, se supone que tienen que darse en una situación concreta. El término expectativa tiene la ventaja de eludir las connotaciones lógicas y aludir más a las psicológicas.

2.1.4. Reducción de disonancia

La teoría de la disonancia es una teoría de tipo homeostático. Cuando se produce un desequilibrio o disonancia, el individuo se siente molesto, tenso, y pone en marcha un proceso de reducción de la disonancia y, por tanto, de la tensión. Es hablando, precisamente, de la reducción de la disonancia cuando Festinger (1957) - afirma que ésta actúa igual que un impulso, necesidad o estado de tensión. Si la disonancia - supone un estado de impulso o "drive", su presencia se hace incómoda. La fuerza de la presión que se ejerce para reducir la disonancia está en función de su magnitud.

En el capítulo 9 se trata detenidamente el carácter motivacional de las teorías de la consistencia. Por el momento, bástenos con señalar que, desde su primitiva exposición, la teoría de la disonancia se plantea como una teoría motivacional.

Festinger indica tres vías principales para reducir la disonancia:

- 1.- Cambio de un elemento cognoscitivo de conducta. Uno de los elementos cognoscitivos que entra, con frecuencia, en una relación disonante hace referencia a la conducta o a los sentimientos. Variar la conducta o los sentimientos es una forma de reducir la disonancia. Esta es una de las situaciones más típicas de la experimentación sobre los efectos de la disonancia: si la conciencia de la propia conducta genera disonancia, o bien se cambia de conducta o bien se cambia de actitud.

2.- Cambio de un elemento cognoscitivo ambiental. Dado que la disonancia se produce en numerosas ocasiones, por la presencia de estímulos y presiones sociales, que entran en contradicción con la conciencia de nuestra conducta, una forma de resolver la disonancia será modificar la situación. Esto es más difícil que - modificar la propia conducta y Festinger indica, aludiendo a su anterior teoría sobre los procesos de comparación social, que es más fácil modificar el entorno cuando éste es social que cuando es físico (Festinger, 1954).

3.- Añadir nuevos elementos cognoscitivos. Este es un mecanismo interesante que aparece en los estudios sobre elección. Normalmente es - muy difícil modificar los elementos cognoscitivos que entran en contradicción. El modo, - entonces, de reducir la tensión consistiría en apoyar con nuevos elementos cognoscitivos una estructura menos tensa, provocando una redefinición del campo cognoscitivo.

Las diferentes vías de reducción de disonancia enumeradas por Festinger responden a una cierta lógica, pero no tienen una traducción operacional clara y precisa. Cambiar los elementos cognoscitivos es la conclusión lógica de una teoría que se basa en la dinámica de dichos elementos, pero - todo ello requiere una operacionalización, de forma que sea tratable experimentalmente. Por ello, aunque las tres vías señaladas por Festinger expresan todas las posibilidades de reducción de disonancia, sin embargo, con posterioridad a 1957 se han ido reseñando diferentes formas de reducción,

surgidas de la práctica experimental. No es de extrañar, pues, que las posibles listas de vías de reducción de disonancia no concuerden siempre entre sí, pues las posibles traducciones operativas de una contradicción entre elementos cognoscitivos son muy diversas.

El propio Festinger, en su publicación de 1957, al tratar los diferentes campos de aplicación de la teoría, indica diferentes formas operativas de reducción de disonancia. Una de ellas, por su interés, merece una especial reseña. Se trata del uso del apoyo social y la utilización de la interacción social como medio de reducir la disonancia. Festinger (1957) y Festinger y Aronson (1960) señalan que existen dos procesos posibles en este intento de reducción:

- 1.- Puede reducirse la disonancia obteniendo el apoyo de aquellos que ya creen aquello de lo cual se quiere uno persuadir.
- 2.- O bien, puede reducirse persuadiendo a los otros de que ellos también deberían creer aquello de lo cual el sujeto se quiere persuadir a sí mismo.

El individuo puede utilizar estos dos métodos simultáneamente, o bien puede incluso procurar que la persona, o personas, que por su opinión son creadoras de conflicto no resulten comparables con uno mismo. Se trata claramente de una aplicación de la teoría de la comparación social a la de la disonancia. La disonancia, como la autoevaluación, depende de la evidencia que el entorno nos proporciona. Nuestros conflictos cognoscitivos surgen y

se resuelven en interacción con el medio. La disonancia surge de una situación social, y se resuelve en una acción social.

Existen diversas enumeraciones de las formas de reducción de disonancia. Se trata, en realidad, de resúmenes de las variables dependientes utilizadas en los diversos estudios experimentales.

Brehm y Cohen (1962) clasifican de la siguiente forma las posibles variables dependientes:

- 1.- Cambio de actitud o de opinión
- 2.- Modificación de la evaluación respecto a
 - a) la atracción por personas.
 - b) la atracción por grupos.
 - c) la preferencia de objetos.
 - d) evaluación de actividades.
 - e) preferencias por comidas.
 - f) características sensoriales (color, etc)
 - g) experiencias subjetivas (hambre, sed..)
- 3.- Exposición selectiva a la información.
- 4.- Recuerdo de información.
- 5.- Distorsión perceptiva.
- 6.- Cambio en la conducta manifiesta.

McGuire (1966) hace una enumeración más coherente y sistemática y, a la vez, más sintética. No es, como la anterior, una simple enumeración de las variables dependientes utilizadas en la experimentación hasta el momento. McGuire no se refiere únicamente a la reducción de disonancia, sino que analiza la reducción de inconsistencia -

cognoscitiva en general. Las vías de resolución de inconsistencia que propone son las siguientes:

1.- Parar de pensar o represión del proceso de pensamiento. Supone el mantener sin conexión las cogniciones inconsistentes. Es un proceso semejante a los de negación y represión, postulados por la teoría psicoanalítica, como mecanismos de defensa del yo.

2.- El apoyo o refuerzo (bolstering). Consiste en incluir la cognición inconsistente en un sistema más amplio de consistencias, o bien, marcar la mayor inconsistencia de - otras personas.

3.- La diferenciación y la trascendencia. Este es un proceso del que habla Abelson - (1959), quien lo aplicaba al caso de una persona que creyese simultáneamente en la Biblia y en la teoría de la evolución. Estas personas tienen que diferenciar niveles e interpretar de forma simbólica las afirmaciones anti-evolucionistas de la Biblia. Esta ha sido una forma histórica de resolver las contradicciones entre sistemas dogmáticos de creencias y la evidencia científica: el problema que el heliocentrismo supuso a la comunidad creyente fué superado de esta forma, aunque fue doloroso para personas como Galileo. Algo parecido - está ocurriendo hoy en día respecto a los países socialistas; la inevitable caída de los - mitos, como Lenin o Mao, se supera por una diferenciación entre el marxismo y algunas de - sus concreciones históricas.

4.- Cambio de actitud respecto al objeto o respecto a las personas que mantienen una opinión discrepante en relación a dicho objeto.

5.- Desvalorización del área conceptual donde hay inconsistencia (Festinger, 1957).

6.- Finalmente, se puede responder a un estado de inconsistencia, simplemente soportando, con tal de que no supere el umbral de tolerancia. Este punto se tratará con más detenimiento al hablar de la resistencia al cambio.

McClintock (1972) plantea un doble problema respecto a la reducción de disonancia. De una parte se trata de conocer las posibles vías de reducción, y por otra de saber cuál será el modo concreto utilizado. Respecto al primer problema, resume en tres las posibles vías de reducción:

1.- Cambio de actitud. Una parte considerable de los estudios de disonancia están basados en la contradicción entre actitudes del sujeto, o entre una actitud del sujeto y evidencias en contra, surgidas del entorno. Una forma de reducir la disonancia es, precisamente, la modificación de las actitudes por parte del sujeto. Esta es una de las razones por las que siempre se consideró a la teoría de la disonancia como una teoría sobre el cambio de actitudes, etiquetaje que, si bien es apropiado, no es excluyente, pues al concepto de cognición, en la acepción de Festinger, es más amplio que el de la teoría de las actitudes.

2.- Exposición selectiva. Este proceso, que se analizará más detenidamente al tratar de la disonancia creada por la información y la toma de decisiones, se refiere al manejo de la receptividad informativa, de forma que el individuo rechace las informaciones que le aumenten la tensión psíquica y se haga receptivo a aquellas que la atenúan.

3.- Cambios en la conducta. Otra de las fuentes de disonancia es la conciencia de la propia conducta, que puede entrar en contradicción con la conciencia de las propias actitudes o de las exigencias sociales. Lógicamente, la disonancia se modificará al modificar dicha conducta.

Respecto a la cuestión de cuál será el modo concreto que un individuo elija, en un momento da do, para reducir su disonancia, cabe señalar que es uno de los problemas que desde su principio tu vo la teoría. La teoría de la disonancia no permi te hacer predicciones precisas sobre este punto. La forma de resolver el problema ha sido doble: - en unos estudios se ha limitado "a priori" las - vías de resolución a una sola, que es la planteada por el experimentador como variable dependiente; esta manipulación, como indica Rosenberg - - (1966), dá pie a posibles interpretaciones alternativas, diferentes a la de la disonancia. Otra solución experimental ha consistido en eliminar - "a posteriori" a los sujetos que no actúan por la vía prevista, lo cual metodológicamente es incorrecto, tal como hicieron notar Chapanis y Chapanis (1964). Conviene señalar, de todas formas, que el problema va más allá de la posible ambigüedad

de la teoría de la disonancia y lo que realmente está en cuestión es la posibilidad misma de tratar experimentalmente, con la metodología tradicional de laboratorio, los procesos cognoscitivos, de forma que no haya un excesivo constreñimiento de dichos procesos. La crítica de Chapanis y Chapanis es correcta, pero los defectos metodológicos a que hacen referencia, en especial la eliminación de sujetos, fueron subsanados, en gran parte, en las investigaciones ulteriores. Más profunda parece la crítica de Rosenberg, que apunta no sólo a defectos concretos de la experimentación realizada, sino a la dinámica misma de la experimentación con procesos cognoscitivos: la delimitación y cuantificación de los procesos implicados está siempre interferida por otros procesos no previsibles, tales como la "aprehensión de la evaluación", ya que se experimenta con sujetos activos y, en definitiva, siempre serán posibles interpretaciones alternativas, ya que, a pesar de nuestro experimentalismo, la significación de los datos obtenidos se asienta en una interpretación. (1)

2.1.5. Magnitud de la disonancia

Toda estructura cognoscitiva tiene un cierto grado de disonancia. No existe prácticamente ningún grupo de elementos cognoscitivos totalmente consistente, pues cada acción que se emprende

(1) Un tratamiento más extenso de este tema se hace en el capítulo 2.2.6. (sumisión forzada) y 10 (problemas metodológicos).

supone, casi de seguro, algún elemento cognoscitivo contradictorio con la estructura previa. El individuo perfectamente coherente y equilibrado no existe. El problema estriba en conocer el grado de disonancia y la tolerancia de ella. Festinger (1957) plantea que la magnitud de la disonancia experimentada depende de dos factores: importancia de los elementos cognoscitivos y proporción de los elementos relevantes que son disonantes en la situación. Por importancia se entiende la valoración que el sujeto hace de dichos elementos cognoscitivos. La proporción de elementos disonantes hace referencia, por su parte, al encuadramiento dentro de la estructura de los elementos cognoscitivos relevantes, de los elementos disonantes. Conviene hacer notar aquí, que aunque la definición de disonancia hace referencia a dos elementos tomados aisladamente, sin embargo, en este momento Festinger lo amplía a toda la estructura cognoscitiva que tenga una relación relevante con la cognición dada. Esta es la posición mantenida también por Kiesler, Collins y Miller (1969), los cuales opinan que la relación disonante se caracteriza, más que por el conjunto de dos cogniciones, por dos agrupamientos o racimos de elementos.

La cuantificación de la disonancia es un problema difícil de resolver. Ha habido intentos de expresión algebraica de la magnitud de la disonancia, pero los elementos de la fórmula (importancia de las cogniciones, constantes personales) - eran incuantificables. Las variables intervinientes en un proceso de génesis de disonancia, como se verá, son numerosas. De hecho, sólo podemos -

llegar a una cierta escala ordinal que nos permita diferenciar situaciones como más o menos disonantes, y así es como desde un principio se trabajó experimentalmente. No es posible utilizar la magnitud de la disonancia como una variable independiente cuantificada, sino que simplemente hacemos previsiones de acuerdo a la presencia/ausencia de disonancia.

Aunque no sea posible llegar a una cuantificación de la disonancia de una estructura cognoscitiva, sí es posible, sin embargo, precisar los factores que afectan a su magnitud. Brehm y Cohen (1962), condensando los resultados experimentales existentes hasta el momento, enumeran la siguiente lista de factores:

- 1.- La disonancia es mayor cuando es rechazada la alternativa más atractiva en una elección entre alternativas atractivas (Brehm, 1956).
- 2.- La disonancia es mayor cuando la alternativa aceptada es la más negativa (Brehm y Cohen, 1962).
- 3.- La disonancia es mayor cuanto mayor es el número de alternativas en elección entre opciones atractivas (Ehrlich y otros, 1957).
- 4.- La disonancia es mayor cuanto más importante sean las cogniciones relevantes implicadas en una decisión (Deutsch, Kraus y Rosenau, 1962).
- 5.- La disonancia es mayor cuanto menor sea el grado de inducción positiva para el compromiso (commitment) con la conducta discrepante,
 - a) por menor recompensa económica (Brehm y Cohen, 1962).
 - b) menor justificación (Gerard, Conolley y

Wilhelmy, 1974)

c) más negativas las características del agente inductor.

- 6.- La disonancia es mayor cuanto mayor es el grado de elección (Brock y Buss, 1962).
- 7.- La disonancia es mayor cuanto menor es la coerción (Aronson y Carlsmith, 1963).
- 8.- La disonancia es mayor cuanto más disminuye la propia autoestima al realizar el acto discrepante (Bramel, 1962).
- 9.- La disonancia es mayor cuanto más se compromete la persona en la conducta negativa - (Carlsmith, Collins y Helmreich, 1966).
- 10.- La disonancia es mayor cuanto más negativa sea la información que el sujeto tiene sobre la conducta discrepante realizada.

Todos los factores anteriores afectan a la magnitud de la disonancia. Ahora bien, existe un límite máximo de disonancia posible y este es, de acuerdo con Festinger (1957), igual a la resistencia total al cambio del elemento menos resistente. Cuando se alcanza este nivel, el elemento cambia y la disonancia se reduce, aunque puede ocurrir que dicho cambio suponga una disonancia mayor en otro sistema, en cuyo caso el elemento no se modifica.

La resistencia al cambio de un elemento cognoscitivo depende, en primer lugar, de su dependencia de la realidad. Nuevamente se juntan las teorías de la disonancia y de la comparación social (Festinger, 1954). En ésta se plantea que -

los elementos perceptivos y actitudinales que tienen una menor incardinación en la realidad física, es decir, que dependen más del consenso social que de la evidencia física, son los más fácilmente modificables.

2.2.- CAMPOS DE APLICACIÓN DE LA TEORÍA

Uno de los aspectos más positivos de la teoría de la disonancia ha sido su capacidad - generativa de estudios empíricos. En principio, la teoría es aplicable a todas aquellas situaciones que entrañen un conflicto o contradicción de tipo cognoscitivo, lo cual es equivalente a decir que la teoría de la disonancia es aplicable a la mayoría de los procesos psicosociales. Por sus condiciones históricas y académicas -la teoría surge a partir de los estudios sobre comunicación y se desarrolla en el ámbito de la Psicología Social- las áreas principales de aplicación han sido las referentes al cambio de actitudes y a los procesos de comunicación; sin embargo, se han realizado también estudios en áreas diferentes como la terapia y el análisis de procesos sociales.

Una de las razones de esta fecundidad es el carácter polémico que adoptaron la mayoría - de los trabajos. Desde un principio se dieron explicaciones alternativas que, partiendo de paradigmas teóricos diferentes, intentaron dar cuenta de los resultados empíricos obtenidos. La polémica principal se ha mantenido con los teóricos conductistas, polémica que se ha centrado, fundamentalmente, en dos puntos. Por una parte, ciertas afirmaciones de la teoría de la disonancia - contradicen el carácter supuestamente lineal de los efectos del refuerzo: un refuerzo mayor no - siempre supone un mayor cambio. El otro aspecto de la polémica hace referencia a la conveniencia

o no de postular procesos intrapersonales, cognoscitivos, para dar cuenta de los datos obtenidos: lo que aquí se pone en cuestión es el mismo concepto de actitud, si realmente es una predisposición interior o se trata únicamente de una respuesta a un estímulo, que no necesita de especiales procesos internos para darse.

En la exposición que sigue he intentado respetar esta polemicidad, con el fin de hacer más comprensible el proceso evolutivo seguido por la teoría de la disonancia. Hoy en día, los planteamientos sobre la disonancia son bastante diferentes a los de Festinger de 1957. Esta evolución no es fruto de una maduración lineal, si no más bien, fruto de un proceso dialéctico de conocimiento, en el que la negación de una posición ha llevado a un nuevo estado de síntesis. Qué duda cabe que en muchas ocasiones lo sintético se convierte en sincrético, y en lugar de un salto se hace una componenda. También es verdad, que muchas polémicas se han enquistado, no han sabido transformarse, y terminan por perecer de puro aburrimiento.

2.2.1. Conflicto y toma de decisiones

Cuando una persona tiene que tomar una decisión se encuentra ante un conflicto entre diversas alternativas. Cada una de las posibles opciones tiene sus aspectos positivos y negativos. - Antes de elegir una de ellas, existe una situación conflictiva, en la que se evalúan las ventajas e inconvenientes de cada una de las alternativas. Ahora bien, una vez tomada la decisión, no -

existe ya un conflicto entre alternativas, sino la conciencia de haber optado por una de ellas que, normalmente, no es totalmente idónea y que supone ciertos inconvenientes, y la conciencia de haber rechazado otras posibilidades que no eran totalmente negativas, sino que tenían también sus aspectos positivos. Lo que se da, en este momento, no es una situación de conflicto, sino de disonancia. Esta es, al menos, la opinión de Festinger.

Una situación típica de este tipo es la que se da en las elecciones políticas y referendums. Antes de depositar una papeleta en una urna, el ciudadano se encuentra en una situación de conflicto entre las alternativas que suponen los diversos partidos políticos, incluida la posibilidad de no votar. Excepto en los casos de fanatismo o estulticia, lo que ocurre a la mayoría de las personas es que hay un tipo de opciones cuya negatividad parece bastante evidente, y no suponen mayor conflicto, pero hay siempre varias alternativas, que no son nunca ni totalmente positivas ni negativas, entre las cuales elegimos la que consideramos mejor o menos mala. Antes de tomar una decisión nos encontramos, - pues, ante un conflicto entre alternativas. Una vez tomada la decisión lo que nos encontramos es en una situación de disonancia. La opción elegida tiene sus aspectos negativos y algunas de las rechazadas tienen sus aspectos positivos. Esto es algo normal cuando se toma cualquier tipo de decisión.

Festinger (1957, 1964) plantea con bastan

te precisión la diferencia entre conflicto y disonancia. Se trata de dos procesos cognoscitivos diferentes que se dan en dos momentos también diferentes. Durante el conflicto, el individuo no tiene un sesgo evaluativo a favor de una de las alternativas, es más objetivo e imparcial; una vez tomada la decisión, la presencia de rasgos negativos en la opción aceptada y positivos en las rechazadas es disonante con la conciencia de la alternativa elegida, esta disonancia se reducirá por un ensalzamiento de la opción elegida. Mientras el conflicto se da antes de la toma de decisión, la disonancia se da con posterioridad.

Hay tres factores que afectan a la magnitud de la disonancia experimentada en esta situación: la importancia de la decisión para el individuo, el atractivo de la alternativa no escogida y el grado de superposición cognoscitiva. Por superposición cognoscitiva se entiende el número de elementos de una alternativa que son idénticos a los de otra. Si la superposición es mayor, la disonancia es menor, debido a que la existencia de elementos comunes las hacen más fácilmente comparables. Un caso extremo de superposición sería la elección entre dos cantidades de dinero; si no hay otros elementos que formen parte de las alternativas, no existe conflicto ni disonancia, pues la superposición cognoscitiva es máxima.

Una vez que aparece la disonancia, como consecuencia de una elección, la presión para reducirla se manifestará de una de estas formas: (a) modificando o revocando la significación psicológica de la decisión, (b) aumentando el atrac

tivo de la alternativa elegida, (c) disminuyendo el atractivo de las alternativas rechazadas o (d) estableciendo superposición cognoscitiva, es decir, convenciéndose de que "en realidad , no - había tantas diferencias".

2.2.1.1. Estudios experimentales

Brehm (1956) diseñó un experimento cuyos resultados son analizables a la luz de la teoría de la disonancia. Se trataba de medir el cambio en el atractivo de objetos, de antes a después - de elegir uno de ellos. De acuerdo con la teoría de la disonancia, la evaluación del objeto elegido aumentaría con posterioridad a la elección y la de los objetos no elegidos debería disminuir.

El procedimiento experimental fué el siguiente: A un grupo de chicas universitarias - (N = 147) se les pidió que evaluaran ocho objetos de valor económico semejante, con el pretexto de un estudio de mercado que se estaba realizando sobre dichos productos. A continuación, como recompensa por su colaboración, se les pidió que eligiesen entre dos de ellos, seleccionados previamente por el experimentador, de forma que uno fuese bastante deseable y el otro algo menos deseable -un punto menos de la escala de evaluación para la mitad de los sujetos, y dos puntos y medio para la otra mitad- lo cual crearía dos situaciones diferentes, caracterizables como de alta y baja disonancia. Se les pidió, a continuación, un informe de cada uno de los productos, - donde se señalasen las características positivas

y negativas. Esta etapa tenía el único objeto de dejar pasar un lapso de tiempo antes de la nueva evaluación, que se realizaba en base a la misma escala de la primera fase -una escala de ocho puntos que iban de "no deseable en absoluto" a "muy deseable". La mitad de los sujetos habían leído con anterioridad informes relativos a los productos sobre los que pudieron elegir, y la otra mitad los leyó sobre productos que no se le dieron a elegir; con esto se pretendía medir el efecto de la información sobre el cambio evaluativo. El grupo de control realizó las diversas evaluaciones sin tener opción a elegir.

Los resultados son concordes a las hipótesis de la teoría de la disonancia, tanto en el grupo que lee informes relativos a los productos elegibles como en el grupo que lee informes sobre otros productos, aunque en este caso la diferencia entre el grupo de alta y baja disonancia no era estadísticamente significativa. Es decir, los sujetos del grupo de alta disonancia (elección entre objetos que variaban sólo un punto - en la evaluación previa de deseabilidad) modifican sus evaluaciones más que los sujetos del grupo de baja disonancia, para quienes la elección era más clara -dos puntos y medio de diferencia- de forma que el objeto elegido era evaluado de manera más positiva, con posterioridad a la elección, especialmente en el grupo de alta disonancia. El papel que, como variable, desempeñan los informes no está claro. Festinger (1957) los interpreta en el sentido de que los aspectos negativos del informe se hacen más relevantes para el grupo de alta disonancia, mientras que al gru

po de baja disonancia le supone el fracaso de los intentos por reducirla.

Brehm y Cohen (1959) diseñaron un nuevo experimento para verificar dos hipótesis relativas a la disonancia resultante de una decisión:

1.- Cuanto mayor sea el número de alternativas entre las cuales el individuo tiene que elegir, mayor será la disonancia experimentada. Al haber más alternativas, aumenta el número de características positivas rechazadas. La cognición de estas características estaría en disonancia con la cognición de la alternativa elegida.

2.- Cuanto mayor sea la similitud cualitativa entre las alternativas, mayor será la disonancia, con tal de que la atracción relativa de las alternativas quede constante.

Brehm y Cohen pidieron a los sujetos, que eran niños, que clasificasen ciertos juguetes por orden de preferencia. Una semana más tarde les -dieron a elegir uno de los juguetes, como recompensa por haber participado, y se volvió a pedir que clasificasen los juguetes por orden de preferencia. En este experimento se manipularon dos variables: (a) el número de alternativas. Un grupo elegía entre cuatro juguetes y el otro entre dos. (b) la similitud cualitativa de las alternativas. Un grupo elegía entre juguetes parecidos y el - otro entre juguetes muy diferentes. Los resultados confirmaron las dos hipótesis: la disonancia es mayor cuanto mayor es el número de alternativas y cuanto mayor sea la similitud cualitativa.

Brock (1963) ha confirmado la hipótesis segunda. La interpretación del efecto previsto en la hipótesis primera no es interpretable de una forma unívoca, pues se modifica el grado de libertad de elección y de volición, pero Brehm y Cohen (1962) consideran, precisamente, a la volición - como una variable fundamental de la disonancia.

Festinger afirma que, para la creación de disonancia en un proceso de elección, no basta con la mera presencia entre alternativas, sino - que es necesaria la elección de una de ellas y, por tanto, el rechazo de las otras.

2.2.1.2. Conflicto frente a disonancia: la explicación de Janis.

Janis (1959) plantea que los resultados obtenidos en los estudios sobre disonancia y toma de decisiones son explicables en función de un conflicto pre-decisional. Los cambios de actitud observados no son consecuencia de un estado interno de tensión, la disonancia, que se da con posterioridad a la toma de decisión, sino que son consecuencia del conflicto que todo individuo padece con anterioridad a una toma de decisión. La situación de máxima similitud entre las alternativas a elegir que es la situación de máxima disonancia, supone - una reevaluación de las alternativas anterior a la decisión, ya que es instrumental a ésta. En definitiva, lo que Janis plantea es que la reevaluación de las alternativas se da con anterioridad a la decisión y no posteriormente, como afirma la teoría -

de la disonancia.

La postura que Janis mantiene frente a la disonancia hay que encuadrarla en la línea de - su trabajo sobre los procesos de decisión. Janis (1968a) expone un modelo sobre dichos procesos que, por su interés, para nuestra temática merece ser recogido aquí.

En primer lugar afirma que los estudios que se vienen haciendo sobre toma de decisiones son, o excesivamente cognitivistas -que sería el caso de la disonancia-, o excesivamente centrados en aspectos motivacionales, como algunos estudios clínicos. La posición correcta, en su opinión, ha de tener en cuenta ambos aspectos. Por otra parte, - muchos estudios experimentales versan sobre decisiones poco importantes.

Janis (1968a) plantea un modelo de toma de decisiones complejo y pormenorizado, que consta - de cinco etapas, anteriores todas ellas a la toma de decisión. El conflicto predecisional no es un proceso simple. La información inconsistente puede aparecer en cualquiera de los cinco estadios y sus efectos dependen, primero, del estadio en que se presentan y, segundo, de la resolución positiva o negativa de los estadios anteriores. Se trata, pues, de un modelo evolutivo. El primer estadio supone una apreciación de la necesidad de tomar una decisión. Si la situación requiere que se tome una decisión, se pasa al segundo estadio. En este estadio se evalúa si una respuesta determinada -la elección de una alternativa concreta- es un medio adecuado para resolver el problema planteado en un principio. En caso de serlo, se pasa a un tercer -

estadio donde se selecciona la mejor alternativa, la que responde mejor al problema origen de la toma de decisión. En el cuarto estadio se da un compromiso, según el cual el individuo decide adoptar la alternativa seleccionada como más correcta. Si se da este compromiso, se pasa al quinto y último estadio donde el individuo se adhiere a la alternativa elegida, a pesar de los inconvenientes que pueda presentar.

El modelo de Janis, que tiene, por cierto, interesantes aplicaciones en el estudio de los efectos de la información, implica que la toma de una decisión requiere la resolución positiva de una serie de estadios, en cada uno de los cuales se deben resolver las inconsistencias que le son pertinentes. Si estas inconsistencias no se resuelven, se debilitan los vínculos de la cadena, pudiendo ocurrir que el sujeto se vuelva atrás de su decisión ante la presencia de un "feedback" negativo. Si, por ejemplo, el estadio tres no queda bien resuelto, es decir, si no está claro para el sujeto que se trata de la mejor opción, es muy posible que en el período post-decisional se vea sorprendido por argumentos racionales inconsistentes con la decisión tomada, pudiendo invertirse, en este caso, el camino hasta el primer estadio.

2.2.1.3. Controversia conflicto-disonancia.

Festinger y sus colaboradores publicaron en 1964 un volumen dedicado a dilucidar si el cambio de actitudes, observado como consecuencia de una toma de decisión, era debido a un conflicto

to predecisional, como mantiene Janis, o a la disonancia postdecisional, como mantiene la teoría de la disonancia.

Los autores mantienen la posición de que - cuando una persona se enfrenta a una decisión en tre varias alternativas, su conducta se orienta básicamente a realizar una evaluación imparcial y objetiva de las ventajas e inconvenientes de ca da opción. Esta conducta se concreta, probablemen te, en una recogida de información, en una evalua ción de ésta y en la elaboración de un orden de - preferencias entre las alternativas. Este orden - de preferencias se pone a prueba con nuevas infor maciones hasta que hay una seguridad de que poste riores informaciones no lo modificarán. Cuando se alcanza este nivel de confianza, se toma la deci sión. Cuanto más cercanas sean las alternativas - en atractivo, más importante sea la decisión para el individuo y más variable la información que dis ponga sobre las alternativas, mayor será la nece sidad de certeza requerida para tomar la decisión.

La objetividad e imparcialidad de los proce sos previos a una decisión quedó mostrada en los - estudios de Jecker (1964 a, b) y Davidson y Kiesler (1964).

Jecker (1964b) muestra que anteriormente a la decisión el individuo invierte el mismo tiempo leyendo informaciones positivas que negativas, to das ellas referentes a la alternativa que elegirá.

Davidson y Kiesler (1964) demuestran que, con anterioridad a la deci sión, no hay una influen cia o sesgo en la evaluación de la alternativa que

posteriormente se elegirá, en contra de lo que afirmaba Janis (1959).

Jecker (1964 a) diseña su experimento de forma que sea posible hacer una medición independiente de los efectos del conflicto y la disonancia.

Los sujetos eran un grupo de chicas a las que se ofrecía una elección entre dos discos de gramófono. En el grupo de alto conflicto la posibilidad de obtener los dos discos era de 0,05 y en el grupo de bajo conflicto, la posibilidad era de 0,95. Una vez realizada la elección se dió a la mitad de los sujetos de cada grupo un disco y a la otra mitad dos discos. El grupo que recibe un disco es el de la disonancia, mientras que en el grupo que recibe dos discos no se dará disonancia. A continuación se pidió que volvieresen a evaluar los discos. El análisis de los datos muestra un efecto de disonancia y ningún efecto significativo del conflicto. Jecker pidió además una evaluación a los grupos de alto y bajo conflicto después de haber tomado la decisión, pero antes de saber si recibirían uno o dos discos. No se observó ningún efecto sobre la evaluación, lo cual viene a poner en duda la variable de "compromiso" tal como la entendían Brehm y Cohen (1962), mostrando que la sólo toma de decisión no es suficiente para provocar una reevaluación de las alternativas, sino que el factor principal es el conocimiento de las consecuencias de dicha elección.

Una vez que se ha tomado una decisión y la persona se ha comprometido en una acción determinada, la situación psicológica, según Festinger, cambia radicalmente. El énfasis en la objetividad -

disminuye y hay más particularismo y sesgo en la forma en que la persona percibe y evalúa las alternativas. No es que desaparezca de golpe la objetividad, sino más bien que aparece un nuevo -factor, la disonancia, que provoca un sesgo evaluativo.

Festinger (1964) acepta la variable de -"compromiso" de Brehm y Cohen (1962), pero entendiéndola en el sentido de que "la decisión afecte inequívocamente a la conducta posterior" (pag. 156). La variable compromiso queda, según esto, restringida a las situaciones en que se prevean las consecuencias de dicho comportamiento.

La polémica entre los partidarios de la -teoría del conflicto y los de la disonancia ha -ido matizándose con el paso del tiempo. De acuerdo con Miller (1968) y Jecker (1968) se puede postular una cierta reducción de disonancia con anterioridad a la toma definitiva de una decisión. El momento de esta primera reducción de disonancia -se daría cuando se paraliza el proceso de información, pues ya se tiene toda la información relevante acerca de las alternativas a elegir. Sería una especie de primera decisión, lo que Jecker califica de "tentative stand", y que se haría manifiesta más tarde. De esta forma, los planteamientos de la teoría de la disonancia coincidirían con los de Janis. Ese momento de una primera decisión sería equiparable al cuarto estadio del modelo de Janis, en el que el individuo adopta un compromiso de actuación, previo a la decisión final.

Una polémica que en principio se planteaba como irreductible -disonancia o conflicto- ha ido

evolucionando hacia la convergencia. El planteamiento fundamental de la disonancia permanece: sobre la alternativa elegida se da un sesgo informativo, de forma que disminuya la tensión generada por un proceso de decisión; ahora bien, esa reducción se da ya durante el proceso de decisión y no sólo con posterioridad, como defendía Festinger - en un principio.

2.2.1.4. La explicación de Bramel

Bramel (1968) interpreta la disonancia generada por una toma de decisiones como un caso particular de expectativas no confirmadas. Toda información disonante disponible en el momento de hacer la elección actúa en la dirección de una minusvaloración de la alternativa elegida. Todo lo que pone en cuestión la alternativa elegida, pone en realidad, en cuestión la capacidad del individuo de elegir racionalmente, o mejor dicho, su expectativa - de que obra racionalmente.

La explicación de Bramel se basa en dos principios fundamentales: el efecto de la falta de confirmación de las expectativas, y el papel desempeñado por el "sí mismo" en el proceso de disonancia. Dado que esta temática será tratada más adelante - (Cfr. 2.3.4.), nos limitamos aquí a reseñar únicamente la interpretación que, en base a ella, da Bramel de los procesos de disonancia debidos a una decisión.

2.2.2. Exposición selectiva a la información

La exposición selectiva a la información es una noción básica en el estudio de los procesos de comunicación. Los seres humanos no prestan la misma atención, ni tienen la misma receptividad para cualquier fuente informativa. Esto es algo que pertenece al saber común y que ha sido concretado y delimitado en los estudios sobre audiencia y receptividad a los medios de comunicación. Sabido es que los medios masivos de comunicación no logran fácilmente persuadir a la gente para que modifique sus opiniones. Un fenómeno observado sistemáticamente es que las campañas de información o propaganda alcanzan, preferentemente, a los ya convencidos.

La exposición selectiva a la información es un fenómeno complejo, analizable a diversos niveles: sociológico, político, psicológico, etc. La teoría de la disonancia se ocupa también de este fenómeno, no con afanes exclusivistas, de dar una explicación total de dicho proceso, sino planteando algunas hipótesis que ayuden a comprenderlo en sus facetas más subjetivas.

Festinger (1957) plantea que una información contraria a las propias creencias del individuo crea una cierta disonancia. Esta disonancia está en función del grado de importancia o centralidad de la creencia y del grado de afianzamiento o consolidación de ésta. Por otra parte, se plantea también que, una vez producida la situación disonante, la recepción de informaciones consonantes

con la decisión tomada o la actitud o conducta - mantenida, provoca una disminución de la tensión provocada por ésta. Estas afirmaciones, de tipo axiomático, son expresables en forma de las siguientes hipótesis:

- a) Todo individuo busca información favorable o consonante a sus propias creencias.
- b) Todo individuo tiende a evitar la información disonante, contraria a sus ideas.
- c) Ambas tendencias se agudizan en situaciones de elevada disonancia.
- d) Ambas tendencias se dan con más frecuencia cuando el sujeto tiene poca confianza en su opinión inicial.

El modelo supone que todo individuo mantiene su sistema de creencias de forma defensiva y aunque, lógicamente, se admite la posibilidad de un cambio de creencias o actitudes, éste vendría dado más que por un valor intrínseco de la nueva formación, por un reajuste, asimismo defensivo, frente a una situación imposible de mantener. Esta es una de las características más controvertidas de la teoría de la disonancia, pues si bien puede dar razón, en principio, de fenómenos tales como la defensa ante los medios de comunicación, difícilmente puede explicar los procesos de búsqueda de variedad y la curiosidad.

2.2.2.1. Evidencia experimental

Uno de los primeros estudios realizados para probar las hipótesis de la teoría de la disonancia referentes a la exposición selectiva es el de

Ehrlich, Guttman, Schonbach y Mills (1957).

Según hemos visto en el apartado referente a la toma de decisiones, el hecho de elegir una - de entre varias alternativas, produce una disonancia entre la conciencia de las características negativas de la alternativa elegida y las características positivas de las alternativas rechazadas, - con la conciencia de haber elegido dicha alternativa.

En el caso de que la decisión verse sobre - un objeto de consumo de cierto valor -en el experimento de Ehrlich y otros (1957) se trata de autos móviles-, la publicidad de dicho producto, al resaltar los factores positivos del mismo, ayudaría a confirmar la decisión tomada, y por tanto reduciría el monto de disonancia.

Las hipótesis específicas que se hicieron en el estudio de Ehrlich y otros son las siguientes:

- a) Después de una decisión, las personas tienen tendencia a buscar información que reduzca - la disonancia. Los propietarios de un nuevo automóvil tenderán a leer más la publicidad de la marca que han elegido que la de las - marcas que han rechazado o que no entraron en el proceso de selección.
- b) Después de una decisión, las personas tienen tendencia a evitar la información que les puede aumentar la disonancia. Los propietarios - de nuevos vehículos leerán menos la publicidad de los automóviles evaluados antes de la compra y rechazados, que la del resto de los autos móviles.

- c) La disonancia resultante de una decisión es, en general, reducida al cabo de un - cierto tiempo. Estas tendencias selectivas ante la publicidad no se darán en los propietarios de coches antiguos.

El experimento se realizó con veinticinco sujetos, a los cuales, en el curso de una entrevista, se evaluó el recuerdo espontáneo de publicidad, el grado de interés manifestado ante cada uno de los anuncios que se le presentaron, y las preferencias ante una nueva publicidad posible, que también se les mostraba.

Los resultados obtenidos confirmaron, a un nivel estadísticamente significativo, las hipótesis planteadas.

En un estudio realizado por Adams (1961) - se demuestra cómo un grupo de madres prefiere claramente escuchar manifestaciones favorables a sus propias creencias en un tema en el que se hallan comprometidas. Dicho tema era la relativa importancia de los factores ambientales y hereditarios en el desarrollo de los niños.

Los estudios de Mills, Aronson y Robinson (1959) y Rosen (1961) muestran igualmente una preferencia por informaciones referentes al tipo de evaluación elegido por un grupo de estudiantes - respecto a otras formas de evaluación escolar rechazadas.

Freedman y Sears (1965) hacen una revisión muy completa de los estudios existentes en ese mo

mento sobre exposición selectiva. Los autores re señan una serie de trabajos favorables a las hipótesis de la teoría de la disonancia, entre los que se encuentran los anteriormente citados, y revisan, asimismo, otra serie de estudios cuyas conclusiones son las contrarias, es decir, en los que aparece una preferencia por informaciones con trarias a la propia creencia. Entre estos estudios citan uno de Brodbeck (1956), en el que los sujetos prefieren escuchar una opinión semejante a la suya sólo en el 20,2% de los casos, mientras que por azar lo deberían haber hecho en el 42,9%.

Freedman y Sears llegan a la conclusión, - después de revisar exhaustivamente todos los estudios referentes a la exposición selectiva, que "la evidencia de laboratorio no confirma la hipótesis de que los individuos prefieren ser expuestos a informaciones confirmatorias más que a las no confirmatorias" (p.94).

Mills (1968) hace una reinterpretación de la revisión de Freedman y Sears (1965) en base a su teoría sobre la búsqueda de certidumbre. Esta teoría, que es concebible como una modificación de la teoría de la disonancia, mantiene que las personas buscan activamente información, que se espera que incremente su certidumbre acerca de un tema, y evitan activamente la información que se supone disminuye la certidumbre. Esta teoría ha tenido escasa confirmación experimental (Cfr. Behling, 1971).

Si bien los trabajos de laboratorio referentes a la exposición selectiva a la información no son concluyentes ni a favor ni en contra de la teo

ría de la disonancia, no por ello el problema des aparece, pues parece haber una cierta evidencia - directa de dicho fenómeno. La opinión de quienes han estudiado en profundidad el tema (Katz, 1968; Sears, 1968) es que para comprender la exposición selectiva a la información hay que ampliar el mar co de intereses al proceso de percepción selectiva, introduciendo variables sociológicas y amplian do el campo metodológico a los estudios de campo.

El proceso defensivo postulado por la teoría de la disonancia es un proceso real, pero sumamente primitivo. Hay factores que no se tienen en cuenta en las hipótesis de la teoría de la disonancia y que son fundamentales. En primer lugar está la utilidad de la información, como muy bien señala Sears (1968), lo cual no conviene confundir con la mera confirmación de la propia creencia. El ser humano es más complejo y necesita con frecuencia, sentirse inteligente y abierto a todo tipo de información. Otro factor muy importante a tener en cuenta es que el propio medio en que nos desenvolvemos es relativamente homogéneo y conforme a las creencias de la mayoría de las personas. El sesgo de la información estaría más en la sociedad que en el individuo. Indudablemente las variables edu cacionales son también importantes a este respecto, así como la propia estructura de los medios - de comunicación, pues es más fácil evitar una opi nión discrepante que se manifiesta a través de la prensa, que si se manifiesta a través de la televisi ón.

En conclusión, la aplicación de la teoría - de la disonancia al estudio de la exposición selec tiva a la información es uno de los terrenos me-

nos fecundos de la teoría, siendo sus planteamientos excesivamente cortos tanto desde el punto de vista teórico como metodológico. Aunque parece haber una cierta evidencia de que se dan procesos - de búsqueda y rechazo de información, de acuerdo con una minimización de la disonancia, esto ocurre en un ámbito más complejo, donde intervienen procesos diferentes, que interfieren con el de disonancia.

2.2.3. Expectativas no confirmadas

El estudio de la confirmación de expectativas está enmarcado dentro de una temática muy importante de la Psicología Social: la necesidad - del hombre de situarse en un entorno predecible. De acuerdo con la teoría de la disonancia, cuando un individuo espera la ocurrencia de un suceso, y éste no se da, experimentará disonancia. Esta disonancia será generada por los elementos cognoscitivos de la expectativa y la conciencia de la no ocurrencia. El resultado del estado de tensión - consecuente se resolverá por una reevaluación cognoscitiva.

La aplicación de la teoría de la disonancia al estudio de las expectativas fué realizada, por primera vez, por Aronson y Carlsmith (1962). Diseñaron estos autores un experimento de forma que - apareciese ante los sujetos como una prueba de - "sensibilidad social". El experimento constaba de cinco etapas, manipulándose la situación en las cuatro primeras de forma que la mitad de los suje

tos creyese que su ejecución era alta y la otra mitad creyese que era baja. En la quinta etapa se dió a la mitad de cada uno de los grupos anteriores una puntuación de su ejecución consistente con sus expectativas, y a la otra mitad - se le daba una información inconsistente. Se trata, pues, de un diseño 2 X 2, donde las variables expectativa alta/baja y confirmación / no confirmación de la expectativa son ortogonales. Con el pretexto de un olvido en la medición del tiempo de la última etapa, se pidió a los sujetos que la repitiesen, como si antes no la hubieran realizado. De esta forma se medían los efectos sobre las respuestas al cuestionario de la variable confirmación / no confirmación, manipulada en el intermedio. Los sujetos que habían visto confirmada su expectativa modificaron menos sus respuestas que los que no la habían visto confirmada. Un resultado interesante de este experimento es que el grupo de alta ejecución no confirmada cambia - más respuestas (diferencia significativa $p < 0.01$) que el grupo de baja ejecución no confirmada, lo cual es contrario al principio motivacional del - logro (achievement motivation), según el cual lo previsible sería que el grupo de baja ejecución - no confirmada cambiase más. Según estos datos, se podría afirmar que la motivación de disonancia, - en ciertas circunstancias, es más fuerte que la - de logro. Este experimento, sin embargo, es crítico en su conjunto, pues dada la argucia experimental utilizada, es fácil que se dé lo que Rosenberg califica de "aprehensión de la evaluación" y Orne de "características de la demanda". En definitiva, es fácil pensar que los sujetos pueden estar intentando agradar y no frustrar a su experi-

mentador.

El experimento de Aronson y Carlsmith ha sido objeto de diversas réplicas, en un intento de dilucidar los efectos de la disonancia frente a los de la motivación de logro. Una revisión de dichos trabajos se encuentra en Watts (1968). Los resultados de los diversos experimentos no avalan, de forma precisa, ninguna de las dos posiciones. Parece, más bien, que los motivos de logro y disonancia son autónomos y predominan sus efectos según la manipulación experimental.

Aronson, Carlsmith y Darley (1963) demostraron que la existencia de una expectativa era suficiente para que aumentase la probabilidad de elección de la tarea esperada, aunque esta fuese desagradable.

Carlsmith y Aronson (1963) muestran que la falta de confirmación de una expectativa, aunque ésta sea negativa, genera un sentimiento negativo, que puede generalizarse a otros aspectos del experimento.

Watts (1965, 1968) interpreta los efectos de disonancia resultantes de la no confirmación de una expectativa en función de la preparación psicológica a tal suceso. Cuando un sujeto ha estado esperando un suceso, ha adoptado un compromiso conductual con dicho suceso, ha estado preparándose. Si el suceso no ocurre, toda esa preparación resulta innecesaria, lo cual crea una frustración. Para que se dé disonancia es necesario que en el momento de la elección exista la posibilidad de -

un resultado negativo, es decir, que el sujeto se pueda sentir, al menos parcialmente, responsable de la elección y del compromiso que conlleva.

Los experimentos de Aronson y sus colaboradores sobre los efectos de una expectativa contra dicen una versión simplista del principio hedonista, como rector de toda conducta. Aunque no hay una evidencia empírica definitiva, que avale la posición de la teoría de la disonancia en este cam po, es evidente que en determinadas circunstancias, los seres humanos prefieren una tarea desagradable a otra más agradable (Aronson y otros, 1963) y pre fieren asimismo tener una peor ejecución, en con tra de su motivación de logro (Aronson y Carlsmith, 1962). Cuáles sean las circunstancias necesarias para que se den estos fenómenos es algo sin escla recer del todo. Existe una cierta evidencia de que se generará disonancia cuando el sujeto se sienta personalmente responsable de haber realizado una preparación al suceso esperado, y esta preparación sea desagradable (Cooper, 1971). Se trata, en defi nitiva, de un proceso muy semejante al de severi dad de la iniciación, que será más adelante anali zado.

2.2.4. Disonancia y esfuerzo realizado

En la primitiva formulación de la teoría de la disonancia se menciona explícitamente el es fuerzo realizado como una variable interviniente en la explicación de la dinámica de aparición y resolución de la disonancia, aunque se puede con siderar como uno de los aspectos de la variable -

"importancia de las cogniciones", ya que uno de los elementos que caracterizan la valoración de una conducta es el esfuerzo requerido por ella.

Los estudios sobre la disonancia provocada por el esfuerzo plantean la hipótesis de que - cuanto mayor es el esfuerzo requerido para realizar una tarea, más apreciada será ésta por el sujeto que la realiza. Esta hipótesis contradice ciertas apreciaciones del sentido común, en concreto, la de que es el valor de un objeto lo que determina el esfuerzo que se realice para conseguirlo. La teoría de la disonancia plantea que, en determinados casos, ocurre lo contrario, que es el esfuerzo realizado el que determina el valor del objeto.

Los estudios sobre disonancia y esfuerzo - son considerados como un caso especial de la frustración de expectativas. Si un individuo se compromete a la realización de una tarea determinada, con unos costes concretos, y el resultado obtenido no corresponde a las expectativas generadas, se da una situación de disonancia que, probablemente, sea reducida por una reevaluación de la tarea, de forma que una valoración más positiva de esta, compense los resultados obtenidos, que se consideran insuficientes.

Este es un caso muy frecuente en nuestro entorno cotidiano. Piénsese, por ejemplo, en el opositor que no logra sacar las oposiciones; muy probablemente se justificará pensando que la preparación de las oposiciones le ha sido muy provechosa para especializarse en algo que le será útil en -

otros campos. O bien, el cazador que sale de caza y no cobra ni una pieza; tendrá que reducir su disonancia convenciéndose de que fué un magnífico - paseo.

El problema lo abordó desde un punto de vista experimental Aronson (1961), con el fin de comprobar las implicaciones de la teoría de la disonancia en este terreno: los sujetos realizaban - dos tipos de tareas, un grupo realizaba una tarea fácil, que no requería esfuerzo, y el otro una tarea que suponía un esfuerzo y un gasto de energías. Ambos grupos eran recompensados un tercio de las veces que terminaban una tarea, con la particularidad de que sabían que si recibían una caja roja era que había dinero en su interior, mientras que si era verde, estaría vacía. Midieron la actitud ante los colores, antes y después del experimento.

Según la teoría de la disonancia era de esperar que aquellos sujetos que realizaban una tarea fácil no experimentasen disonancia las veces que no fuesen recompensados, o ésta al menos sería mínima, mientras que los sujetos que realizaban un esfuerzo experimentarían una disonancia considerable. Se preveía que en la situación de esfuerzo - los sujetos intentarían reducir la disonancia dando un cierto valor al color no recompensado, cosa que no ocurriría en el grupo de tarea fácil.

Los resultados del experimento confirman las predicciones teóricas. El grupo de tarea fácil - acentuó considerablemente su preferencia por el - color recompensado; en el grupo de tarea difícil

sin embargo, la disonancia compensó este efecto, obteniéndose al final del experimento una diferencia muy marcada entre ambos grupos respecto a la preferencia de colores.

Los estudios referentes a la relación entre esfuerzo y disonancia (Arrowood y Ross, 1966; - Lawrence y Festinger, 1962; Lerner, 1965a; Linder, Cooper y Wicklund, 1968; Wicklund, Cooper y Linder, 1967; Yaryan y Festinger, 1961; Zimbardo, - 1965) han demostrado una relación positiva entre el esfuerzo realizado y la magnitud de la disonancia. Así, por ejemplo, Yaryan y Festinger - - (1961) muestran el aumento de la probabilidad percibida de realizar una prueba para la cual se ha estado preparando previamente a los sujetos, cuando la preparación ha sido más costosa. Zimbardo (1965) muestra que la necesidad de realizar un es fuerzo para expresar una afirmación contraria a las propias actitudes aumenta el acuerdo con dicha afirmación. Se ha utilizado como variable el esfuerzo anticipado, en lugar del esfuerzo real, para evitar la influencia de la fatiga sobre la resistencia a la persuasión, y los resultados con firman, igualmente, las predicciones de la teoría de la disonancia.

Si bien parece existir una relación entre disonancia y esfuerzo realizado, parece, asimismo, que es necesaria la presencia de otro tipo de variables para que esta relación se de. Watts (1966) plantea la necesidad de que el sujeto, cuando se compromete a realizar la tarea tediosa, sea consciente de que existe la posibilidad de que su tra

bajo sea inútil. Sólo en estas condiciones el sujeto se sentirá responsable del posible fracaso y desarrollará una estrategia adecuada para su justificación. Si por el contrario el fracaso ocurre de forma azarosa, el sujeto se sentirá más bien frustrado e irritado.

Insko, Worchel, Songer y Arnold (1973) plantean la necesidad de que haya una posibilidad percibida de elección para que las diferencias entre diversos niveles de esfuerzo se traduzcan en diferentes niveles de disonancia.

La evidencia empírica existente parece, - pues, que avala el carácter generador de disonancia del esfuerzo realizado y no suficientemente recompensado, pero para que se de la disonancia - deben de cumplirse otros requisitos, en concreto que fuese previsible la posibilidad del fracaso y que hubiese una posibilidad de elección.

Un caso particular del estudio de la disonancia debida al esfuerzo realizado es el expuesto - por Aronson y Mills (1959) sobre la dureza de la iniciación y el afecto por un grupo. Un sujeto que sufre una penosa iniciación para poder entrar en un grupo, y este grupo resulta ser poco atractivo, intentará reducir la disonancia creada tratando de convencerse de que el grupo es más valioso de lo - que en realidad es.

En el experimento de Aronson y Mills se utilizaron como sujetos a mujeres universitarias, a quienes se dijo que iban a participar en unos grupos de discusión sobre psicología sexual. Los sujetos recibieron dos tipos de iniciación: a los -

de la condición benigna se les hizo leer en voz alta ante el experimentador, de sexo masculino, una serie de palabras de cierta connotación erótica, pero no muy impresionantes, mientras que al grupo de iniciación severa se le hizo leer - también en voz alta una serie de palabras obscenas y trozos de relatos de novelas contemporáneas muy eróticos. Había un grupo de control que no sufría ningún tipo de iniciación. Se les pasó, a continuación, un registro en cinta magnetofónica de lo que se dijo era una discusión del grupo al que iban a integrarse. Esta discusión era totalmente trivial, sobre la conducta sexual de los animales inferiores, y estaba llena de lagunas.

Los experimentadores habían hecho la hipótesis de que la disonancia creada por la no correspondencia del esfuerzo de iniciación con el valor del grupo, intentaría ser reducida aumentando la valoración del grupo. Efectivamente, se pasó un cuestionario en el que se pidió evaluar - la discusión de los miembros del grupo conforme a escalas evaluativas del tipo "aburrido-interesante", "inteligente - no inteligente", etc. y los resultados confirmaron la hipótesis, siendo el grupo de iniciación severa, que era el que había sufrido mayor disonancia, el que hizo una evaluación más positiva.

Schopler y Bateson (1962) repitieron el mismo experimento, obteniendo unos resultados semejantes a los de Aronson y Mills.

Gerard y Mathewson (1966) modificaron el diseño experimental, de forma que se suprimiese la posible ambigüedad planteada por la lectura -

de pasajes escabrosos y lo sustituyeron por un choque eléctrico. Asimismo, para evitar el "efecto de contraste" de Helson, según el cual toda experiencia parece mejor tras una estimulación desagradable que tras una neutra, añadieron un conjunto de condiciones en las que el grupo de discusión era presentado como un estímulo más dentro de una serie, posibilitando el que no se diese una relación racional entre choque y discusión de grupo, es decir, donde el choque no era presentado como indispensable en la iniciación del grupo. En este caso se suponía que no se daría disonancia. Las predicciones de la teoría de la disonancia se confirmaron bajo la situación de presentación del choque como iniciación, mientras que en la situación de no iniciación, en la que no se preveía la creación de disonancia, se obtuvo una evaluación más negativa de la discusión de grupo cuando el choque era mayor, es decir, lo contrario que en la situación de disonancia.

2.2.4.1. Una explicación desde la teoría de la atribución.

Una crítica muy interesante a este tipo de estudio es la realizada por Alexander y Sagatun (1973). Los autores conciben la situación experimental como una situación social, en la que se da una relación entre distintas personas. Como tal situación social, está estructurada normativamente en términos de las atribuciones sobre disposiciones que los participantes hacen

unos de otros. Las normas experimentales o las características de la demanda, en la terminología de Orne, preveen a los individuos con ideas acerca de la conducta apropiada y que se espera que realicen. Una de estas normas parece ser la de reciprocidad, explicada por Gouldner, y que consiste en que un experimentador apreciado se supone que da respuestas positivas a los estímulos procedentes de los sujetos que interactúan con él.

Rosenthal (1965) acuñó una frase célebre en relación con la evaluación y expectativas - respecto al experimentador: "like me, like my stimuli". Lo que Rosenthal viene a plantear es la existencia de un proceso de atribución disposicional referido al experimentador.

Alexander y Sagatun analizan el experimento de Gerard y Mathewson y llegan a la conclusión de que la situación de no iniciación implica al experimentador en una administración de estímulos más bien arbitraria. Cuando el sujeto recibe un choque fuerte es razonable pensar que se sentirá sorprendido y enfadado, provocando una evaluación del experimentador y sus estímulos (entre ellos la discusión del grupo) bastante negativa.

En el caso de la condición de iniciación, es decir, cuando al sujeto se le presenta el choque como un elemento de la iniciación a la discusión de grupo es el experimentador el que se justifica socialmente por la aplicación de un estímulo aversivo, y, por tanto, su evaluación sigue

siendo positiva. Si el choque es fuerte, lo que valida es la sinceridad del experimentador sobre la calidad de la discusión de grupo y, lógicamente, la evaluación en estas condiciones es más positiva que con un choque débil.

Si lo anterior es cierto, sería posible - obtener resultados semejantes a los de la disonancia simplemente con que el experimentador justificase su conducta ante los sujetos.

Alexander y Sagatun (1973) realizaron un experimento basado en la simulación, pues de esta forma se puede rechazar la hipótesis de la - existencia de procesos reorganizativos internos y se pueden explicar los datos por la dinámica - atributiva. Se manipuló la introducción justificatoria del experimentador y la intensidad del - choque; todo ello se presentaba a los sujetos por medios audio-visuales. Se esperaba que hubiese - una atribución diferencial de disposiciones respecto al experimentador e intimamente ligado a ello, una evaluación diferencial de los estímulos asociados al experimentador. Los resultados no - son totalmente concluyentes, pero sí están en la dirección propuesta por los autores. Sería muy - conveniente continuar estudios de este tipo ya que parece evidente que la situación experimental como tal no puede dejarse al margen del análisis de los datos engendrados en ella.

2.2.5. Los hechos consumados: Consecuencias
imprevistas de una acción.

Para que se dé disonancia cognoscitiva es necesario que los elementos cognoscitivos que - entran en tal tipo de relación, sean, antes que nada, relevantes, entre sí. Festinger cuando hablaba de relaciones relevantes, lo hacía de una forma muy general; en realidad, si había disonancia es porque las relaciones entre elementos cognoscitivos eran relevantes, pero no está nada claro cuáles son las condiciones o situaciones en las que dos elementos cognoscitivos se - hacen relevantes entre sí. Los estudios posteriores sobre la dinámica y efectos de la disonancia han ido delimitando las condiciones en que existe relevancia y una posible disonancia entre - cogniciones. Una de las situaciones más características de estos estudios, la sumisión forzada, implica que los individuos consideramos como relevantes entre sí la conciencia de nuestra propia acción y la conciencia de las consecuencias de dicha acción. La condición necesaria para que estos dos elementos cognoscitivos sean relevantes es que nos sintamos responsables de las consecuencias de nuestra acción, para lo cual es - necesario que percibamos la acción como libremente emprendida y que las consecuencias de dicha acción fuesen previsibles en el momento de actuar.

¿Qué ocurre, sin embargo, cuando una vez realizada una acción o tomada una decisión nos encontramos que ésta acarrea unas consecuencias

imprevistas, es decir, cuando nos encontramos -
ante un hecho consumado?

Existe una línea de trabajo, dentro de los estudios sobre la disonancia, que se plantea el efecto de las consecuencias imprevistas de una acción. El interés de este tipo de estudios estriba no sólo en la dilucidación de las condiciones limitadoras de la disonancia, sino que contribuye también a aclarar un problema más general: ¿Hasta qué punto nos sentimos responsables de algo que no preveíamos?.

El primer trabajo sobre el tema lo realizó Brehm (1959). La hipótesis del experimento era la siguiente: si la promesa de una pequeña prima induce a una persona a comer algo que no le gusta, esta persona deberá encontrarse en una situación de disonancia (hasta aquí la hipótesis es semejante a la de Festinger y Carlsmith, 1959). Si el resto de los factores permanece constante, se puede aumentar la disonancia aumentando la cantidad de comida desagradable a consumir. La persona que experimente tal disonancia debería, proporcionalmente al grado de dicha disonancia, intentar reducirla convenciéndose a sí misma de que la comida le gusta en realidad más de lo que pensaba. Así pues, si la cantidad de comida a consumir es aumentada, después de que la decisión inicial de comer se haya producido, y esto se acompaña de un cambio de actitud más positivo hacia la comida, se podrá concluir que un hecho consumado afecta la tasa de disonancia.

El método experimental fué el siguiente: se ofrecía a alumnos del equivalente a nuestro bachí

llevado a una recompensa económica para que comiesen una pequeña ración de una legumbre que no les gustaba. Cuando la mitad de ellos había comido ya la legumbre en cuestión, se les decía - que sus padres iban a ser informados de lo que habían comido lo cual tendría, lógicamente, - consecuencias para el futuro. Se medía la "inclinación" por la legumbre, antes y después del procedimiento. Los dos grupos experimentales fueron, por tanto, el de "pocas consecuencias" (que sólo comió la legumbre) y el de "mayores consecuencias" (al que se dijo que se informaría a sus padres). Se procuró tener la misma frecuencia de utilización de dicha comida en ambos grupos, es decir, la frecuencia con que era servida en su casa y la frecuencia con que ellos la comían.

Los resultados fueron concluyentes. Ambos grupos, de acuerdo con la teoría general, experimentaron disonancia y cambiaron de actitud ante el objeto de experimentación. La disonancia, y por tanto el cambio de actitud, fué mayor en el grupo al que se le dió un hecho consumado, siendo la diferencia en cambio de evaluación del objeto, respecto del otro grupo, significativa al 1%. Los resultados muestran, asimismo, que los sujetos - que con anterioridad al experimento les desagradaba más la legumbre en cuestión eran los que mayor disonancia experimentaban y, por tanto, los que más fuertemente cambiaban de actitud.

Con posterioridad al trabajo de Brehm (1959) se han realizado diversos estudios cuyos resultados son aparentemente contradictorios. Se ha trabajado tanto con consecuencias imprevistas positivas como negativas. Marlowe, Frager y Nuttall (1965) corroboraron la hipótesis de Brehm de que

un hecho consumado podía aumentar la disonancia experimentada, aunque en el diseño que utilizaron la conducta requerida a los sujetos era de tipo pro-actitudinal.

Entre los estudios contrarios a la hipótesis del carácter provocador de disonancia de un hecho consumado se encuentran los de Linder, - Cooper y Jones (1967) y Linder, Cooper y Wicklund (1968). En el primero de ellos se trabajó con consecuencias positivas (una recompensa inesperada) y en el segundo con consecuencias negativas (la necesidad de hacer una tarea tediosa). En ambos casos se observó que si el sujeto era - consciente de las consecuencias de su acción en el momento de decidir actuar, los efectos eran - del tipo de disonancia, es decir, a menor recompensa o a mayor esfuerzo previsible la disonancia era mayor, y por tanto el cambio de actitud, mientras que si las consecuencias de la acción - eran imprevisibles en el momento de realizar el compromiso (hecho consumado), los efectos eran - los contrarios.

Sherman (1970a) plantea la hipótesis de - que las consecuencias imprevistas de una acción afectan al nivel de disonancia sólo en los casos en que la decisión inicial de adoptar una conducta discrepante es generadora de disonancia en y por sí misma. Es decir, cuando la decisión adoptada no está plenamente justificada para el sujeto, cuando le provoca cierto conflicto, en definitiva, cuando le supone un estado de disonancia, es cuando la nueva información aportada por el hecho consumado influye en la dinámica de la di-

sonancia experimentada, no ocurriendo tal cuando la acción estaba plenamente justificada para el sujeto. Sherman (1970a) realizó dos experimentos. En el primero se trabajó con consecuencias imprevistas de tipo positivo. La hipótesis que se planteaba era que si la decisión inicial de actuar - de una forma discrepante con las propias actitudes se realizaba en condiciones no generadoras - de disonancia (no había posibilidad de elegir), un incentivo, tanto si se ofrecía antes o después de la decisión, actuaría en la dirección - prevista por la teoría del refuerzo, es decir, el cambio de actitud sería mayor en el caso de los - individuos que recibiesen mayor recompensa económica, tanto en el caso de que se ofreciese antes de decidir actuar como en el caso de que se ofreciese con posterioridad. En el caso, sin embargo, en que había libertad de elección, es decir, cuando el hecho de comprometerse a actuar de forma - contraria a las propias creencias era generador de disonancia, la oferta de un incentivo provocaba un incremento de la justificación que el sujeto se da por realizar una conducta conflictiva, provocando una disminución del nivel de disonancia, y por tanto, un menor cambio de actitud, y ésto tanto si la oferta del incentivo se hace antes como si se hace después de la toma de decisión o compromiso. Los resultados confirmaron las hipótesis planteadas a un nivel estadísticamente significativo.

En un segundo experimento, Sherman (1970a) analiza los efectos de las consecuencias imprevistas de tipo positivo. La hipótesis que se planteaba era que un castigo, imprevisible en el momento

de decidir, y que se presentaba como un hecho consumado después de dicha decisión, aumentaba el nivel de disonancia previo incrementando en consecuencia el cambio de actitud: ahora bien, si la acción estaba suficientemente justificada (porque no había habido posibilidad de elección) y, por tanto, no había disonancia previa, el castigo imprevisto no aumentaría el cambio de actitud. Los resultados confirmaron también en este caso la hipótesis prevista. Sin embargo, el propio Sherman reconoce que existen ciertos problemas metodológicos que posibilitan otro tipo de interpretaciones. Fundamentalmente estos problemas hacen referencia a la dificultad de hacer mediciones de actitud - en todos los momentos necesarios desde un punto de vista estrictamente metodológico, y así no es posible saber si cuando se ofrece una recompensa, que hipotéticamente se supone como hecho consumado, existe en los sujetos una conciencia de la irrevocabilidad de su decisión, y por tanto existe una tensión debida a la disonancia.

Carlsmith y Freedman (1968) revisaron los estudios existentes en ese momento sobre el hecho consumado, y llegaron a la conclusión de que éste no influía sobre el nivel de disonancia. Basaban su opinión en algunos estudios, tales como los de Freedman (1963) y Watts (1965), en los que no se observó un efecto de las consecuencias imprevistas sobre el nivel de disonancia. Planteaban que un individuo normal no se pretende omnisciente y responsable, por tanto, de cualquier consecuencia imprevista. Su interpretación de estudios tales como el de Brehm (1959) era que ante la perspectiva de un futuro desagradable los sujetos intentaban

reducir este desagrado convenciéndose a sí mismos de que el objeto en cuestión (los vegetales, en el caso de Brehm) no era tan desagradable. Esta es una estrategia defensiva, de tipo cognoscitivo, que no tiene que ver con la disonancia. Es ésta una interpretación bastante plausible, aunque no da cuenta, por ejemplo, de que es precisamente con las consecuencias positivas imprevistas con las que Sherman obtiene mayor cambio de actitud.

Todo hace pensar que existe, en este tipo de estudios, un problema de atribución de responsabilidad. Para que se de disonancia es necesario que el individuo perciba como relevantes entre sí dos elementos cognoscitivos. En el caso de una acción y sus consecuencias la relación de relevancia se traduce en un sentimiento de responsabilidad; el individuo se considera responsable de las consecuencias de su acción y ambos -acción y consecuencias- forman una estructura cognoscitiva capaz de entrar en una dinámica de disonancia. Desde un punto de vista lógico, una persona no debe sentirse responsable de unas consecuencias de su acción imprevistas en el momento de actuar, pero tanto nuestra experiencia (véase el caso de los pilotos que arrojaron las bombas sobre Hiroshima y Nagasaki), como estudios del tipo del de Brehm o Sherman, nos muestran que las personas no pensamos ni sentimos de una forma tan lógica, sino que más bien, en determinadas situaciones, actuamos y sentimos de forma bastante irracional.

Los estudios sobre la disonancia provocada por una consecuencia imprevista nos llevan, pues, a un problema típico de la teoría de la atribución.

¿En qué condiciones se siente un sujeto responsable de unas consecuencias imprevistas de su propia acción?

2.2.6. La conducta falsa o poco sincera

Una de las características de la vida social, máxime en las sociedades de tipo industrial avanzado, es la multiplicidad de roles que los individuos tienen que asumir para responder a las exigencias de los diversos grupos en que participan. Es bien sabido que estos roles o papeles sociales frecuentemente están en contradicción entre sí y, no pocas veces, contradicen las propias creencias del individuo. Esta situación provoca lo que hemos denominado "conducta poco sincera", es decir, una conducta donde se expresa lo contrario de lo que realmente se piensa. Un caso muy frecuente de conducta poco sincera se da, por ejemplo, dentro del grupo laboral. Piénsese en el estudiante que termina su carrera, que ha ido elaborando su propia concepción sobre la práctica profesional y social durante el tiempo de estudios, y que, después de muchos esfuerzos, encuentra un trabajo en el que se le exigen unas tareas y la conformidad con unos valores muy diferentes a los que él, en su aislamiento académico, había desarrollado. La conducta que tendrá que desarrollar es calificable de poco sincera, y lo que a los psicólogos nos interesa es saber cómo se producirá el proceso de adaptación, y cuáles serán sus efectos.

En definitiva, el problema que aquí se plantea hace referencia a los procesos de mediación -

entre la estructura social y la conducta individual, en concreto, a los efectos que ciertos constreñimientos de la estructura social, expresados en exigencias de roles, tienen sobre el sistema - de creencias y la conducta del individuo.

Durante años los psicólogos sociales han venido investigando lo que es, tal vez, el problema principal de los roles poco sinceros, la discrepancia entre actitudes y conducta, y en este ámbito han sido importantes las aportaciones de los teóricos de la disonancia.

Dados los planteamientos metodológicos de la teoría de la disonancia y su desarrollo dentro del ámbito experimental de laboratorio, los fenómenos estudiados son de escasa relevancia social y la población utilizada, generalmente estudiantes, no refleja la diversidad de grupos de una sociedad. Ahora bien, las hipótesis planteadas son suficientemente sugerentes como para aplicarlas a procesos - sociales más amplios que los abordables en laboratorio, como podría ser el caso antes mencionado de incorporación al trabajo o la aceptación de la - - ideología autoritaria y conservadora de algunos regímenes políticos por parte de la clase media.

Bajo el rótulo de conducta poco sincera se engloban, dentro de la teoría de la disonancia, - procesos muy semejantes entre si, tales como la - sumisión forzada o el desempeño de roles antiactiti tudinales.

Collins (1968b) caracteriza una respuesta antiactitudinal como aquella "hecha en la presen-

cia de una presión ambiental, que no podría realizarse en la ausencia de tal presión" (p.819). En laboratorio, la conducta antiactitudinal se provoca con procedimientos del siguiente tipo: se realiza una prueba previa (pretest) en la que el sujeto da una respuesta, generalmente de tipo actitudinal, y que se supone refleja su opinión personal en ausencia de presión externa, a continuación es inducido, bajo presión, a realizar alguna conducta o a hacer algún tipo de manifestación contraria a sus propias actitudes y principios, - ofreciéndose por ello una recompensa, normalmente de tipo económico. La presión ambiental la ejerce el experimentador con el pretexto de "necesidades del experimento", y la recompensa se distribuye de forma diferencial según los grupos experimentales, creándose, como mínimo, un grupo de alta recompensa y otro de baja recompensa.

La teoría de la disonancia prevé que, en situaciones de conducta insincera, se dará disonancia cuando la recompensa sea insuficiente para - justificar ante el propio individuo la comisión - de algo que va en contra de sus principios, siendo predecible que la tensión generada por tal disonancia tienda a reducirse mediante un cambio de actitudes favorables a la opinión mantenida en la situación de presión.

Carlsmith (1968) señala tres tipos de situaciones experimentales de conducta poco sincera, - que él denomina conducta antiactitudinal, que usualmente producen disonancia. La primera, propia de los primeros experimentos en este campo, se da cuando una persona es inducida a mantener públicamente

una opinión contraria a la que realmente tiene. En este caso, las cogniciones disonantes serían: "Estoy diciendo X a alguien que no me es indiferente y que no sabe por qué estoy diciendo X" y "Yo lo que creo es no-X". Este tipo de situaciones serían las tradicionales de la sumisión forzada. Otra clase de situaciones en las que se puede esperar surja disonancia serían aquellas en que se induce monetariamente a decir algo contrario a la propia opinión. Las cogniciones disonantes serían "Yo creo X" y "Estoy diciendo no-X por razones intelectualmente inaceptables". Finalmente, otro tipo de situación originadora de disonancia es aquella en que la conducta misma es desagradable, tal como realizar una tarea aburrida o no poder jugar con un juguete atrayente, en el caso de unos niños. Las cogniciones disonantes serían "No me gusta X" y "Estoy haciendo X, sin tener razones de peso para ello".

A pesar de las restricciones que impone el método experimental, los estudios sobre la conducta poco sincera tienen considerable relevancia social, y han sido, sin lugar a dudas, los más numerosos y a la vez los más controvertidos dentro de la teoría de la disonancia cognoscitiva, especialmente los realizados bajo el rótulo de la sumisión forzada.

2.2.6.1. La sumisión forzada

Festinger (1957) plantea en los capítulos 4º y 5º de su obra "A theory of cognitive dissonance" lo que posteriormente se convertirá en el paradigma de investigación más prolífico y contro

vertido dentro de la teoría de la disonancia: la condescendencia o sumisión forzada.

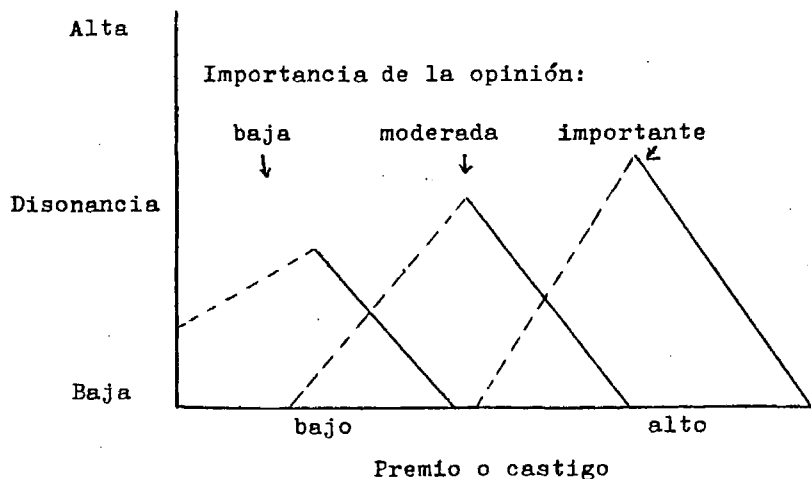
Cuando se logra que un individuo profese públicamente una opinión, mientras que en su interior él mantiene una opinión opuesta, se le suscitará un estado de disonancia. Existe, indudablemente, una contradicción o disonancia entre su expresión pública y sus convicciones privadas, a condición, por supuesto, de que el individuo considere necesaria una correspondencia entre expresiones y creencias.

Para que el sujeto mantenga una conducta contraria a sus opiniones se le manipula mediante la promesa de una recompensa, o bien por la amenaza de un castigo. Desde la perspectiva de la teoría de la disonancia, una recompensa o castigo débiles, no lograrían que el individuo manifestase públicamente algo contrario a lo que piensa y, en este caso, no habría disonancia cognoscitiva. Cuando el premio o castigo es muy importante, el individuo se comportará de acuerdo a los requerimientos del experimentador, pero tendrá una justificación para ello, ya que la obtención de una recompensa o la evitación de un castigo importantes justifican tal acción. En este caso existirá disonancia, pues existe contradicción entre opinión pública y privada, pero será débil la disonancia experimentada ya que existe una justificación para mantener tal contradicción. La hipótesis más sugerente de la teoría de la disonancia hace referencia a aquellas personas que están cercanas al umbral de eficacia del premio o castigo, es decir, para quienes la recompensa o castigo son suficien

tes para aceptar comportarse de forma poco sincera, pero insuficientes para justificarse ante sí mismos. Estas personas serán las que experimenten mayor grado de disonancia y las que más necesitadas estarán de recurrir a mecanismos de reducción de dicha disonancia.

El elemento determinante de la amplitud de la disonancia es, pues, la amplitud del premio o castigo pero no es la única variable determinante. Lógicamente, la importancia de las opiniones o actitudes puestas en juego es otro determinante que actúa, fundamentalmente, sobre el umbral de eficacia del premio o castigo, es decir, una opinión poco valorada por quien la mantiene requerirá una recompensa o castigo menores para que el individuo la contradiga públicamente, que otra opinión que para el sujeto es importante.

De forma gráfica se expresaría de la siguiente manera:



(Adaptado de Festinger, 1957, p. 123)

Los modos posibles de reducción de la disonancia experimentada a raíz de la sumisión forzada son varios. El primero es la reducción de la importancia de la opinión. En este caso, el premio o castigo recibido justifica la acción realizada, ya que es poco disonante contradecirse en un tema de escasa importancia, si existe además una recompensa o se evita un castigo por actuar así. Ahora bien, el modo de reducción más estudiado es el cambio de actitud. Consiste en que el sujeto modifique su opinión privada, de forma que se ajuste a lo que públicamente ha expresado.

Lo que la teoría de la disonancia viene a plantear es, en definitiva, un proceso cognoscitivo que interfiere el efecto de la recompensa o castigo, planteando hipótesis que contradicen la concepción lineal de la eficacia del refuerzo, en nuestro caso, el que el cambio de actitud tiene una relación directa con la intensidad del refuerzo.

Hoy en día, tanto la concepción del refuerzo como la de los procesos cognoscitivos, tipo disonancia, son algo más complejas y menos rígidas que cuando Festinger planteó su teoría. Uno de los determinantes de este cambio ha sido sin duda la polémica suscitada precisamente por los estudios sobre la sumisión forzada. Por ello, es mi intención exponer esta polémica desde el principio, siguiéndola por medio de los estudios empíricos más importantes y que marcan nuevos pasos dentro de ella. En la opinión de algunos autores esta polémica ha sido excesivamente prolífica y en parte inútil; no es esta mi opinión, pues si bien se han -

realizado estudios irrelevantes, en su conjunto nos ha permitido no sólo averiguar las condiciones de génesis y desarrollo de la disonancia - cognoscitiva, sino que también ha permitido un esclarecimiento de otros procesos íntimamente - imbricados con el de la disonancia, como son el de atribución de responsabilidad y el de auto-percepción.

2.2.6.2. Estudios experimentales más importantes

Festinger (1957) cita algunos estudios realizados con anterioridad al planteamiento de la teoría de la disonancia, pero cuyos resultados - avalarían las hipótesis de dicha teoría. Entre - estos estudios se encuentra el famoso estudio de B. Bettelheim sobre la progresiva incorporación de la mentalidad de sus carceleros y torturadores por parte de algunos prisioneros de los campos de concentración nazis. Indudablemente es éste un caso en donde funcionan otros muchos factores, además de la disonancia, pero es representativo del interés de Festinger por aplicar su teoría a situaciones sociales concretas, ajenas al laboratorio. Otro de los trabajos que cita es uno de Kelman, del año 1953, en el que se pidió a unos niños que escribiesen un pequeño trabajo a favor de ciertos héroes de historietas, de los que los niños tenían una mala opinión. A un grupo de niños (grupo de "baja restricción") se les dijo que cinco de ellos conseguirían una entrada para el cine por escribir la redacción. Al otro grupo ("alta -

restricción") se les dijo que todos conseguirían la entrada del cine, así como un libro y un rato extra de recreo. Lo que Kelman observó es que - los niños del grupo de "baja restricción" experimentaron un mayor cambio de actitud hacia la posición mantenida en la redacción, que los niños del grupo de "alta restricción".

Elms (1968) critica la inclusión del estudio de Kelman como apoyo de la teoría de la disonancia, dado que el grupo de baja restricción no es un grupo de bajo incentivo, ya que la tarea - se les plantea de forma competitiva y es de esperar que, en esa situación, los niños generen mejores argumentos, lo cual es el motivo de su mayor cambio de opinión y no la reducción de disonancia.

- El estudio de Festinger y Carlsmith (1959)

El primer estudio que se diseña específicamente para poner a prueba las hipótesis de la teoría de la disonancia en el terreno de la sumisión forzada es el de Festinger y Carlsmith (1959).

Los sujetos experimentales fueron alumnos - de primero de Psicología de la Universidad de - - Stanford. El experimento se les presentó como de "medida de aptitudes". Asimismo se les hizo saber a todos los estudiantes que el Departamento de - Psicología tenía interés en evaluar las distintas experiencias que se realizasen, y para lo cual pensaban entrevistarse con algunos sujetos que hubiesen participado en un experimento. Los sujetos que participaron en la experiencia fueron dedicados a

realizar una experiencia muy aburrida, durante una hora, sin darles ninguna explicación previa. A continuación se crearon tres grupos de veinte sujetos cada uno. A los tres grupos se les hizo creer que en el experimento sobre "medición de aptitudes" había un grupo B al que previamente se le decía, a modo de información, que la experiencia era muy interesante y entretenida. El primer grupo, el grupo control, permanecía en este estado, mientras que a los otros dos grupos se les pedía que colaborasen con el experimentador haciendo la introducción favorable del experimento a nuevos sujetos del hipotético grupo B; a un grupo se le recompensaba con un dólar y al otro con veinte dólares por realizar esta tarea. Posteriormente se entrevistaba a todos los sujetos sobre su evaluación de la experiencia, en una escala de 11 puntos. De los 71 sujetos que tomaron parte se desechó, por distintas razones, a once, lo cual ha sido objeto de numerosas críticas posteriores (Véase, entre otras, Chapanis y Chapanis, 1964).

La hipótesis que se planteaba, conforme a la teoría de la disonancia, es que los sujetos que tuvieron que decir que la experiencia era entretenida, experimentarían disonancia, siendo ésta mayor en el grupo que fué recompensado sólo con un dólar. Los resultados confirmaron totalmente las hipótesis planteadas, mientras los sujetos del grupo de control no modificaban su evaluación de la experiencia en una segunda medición, los sujetos que recibieron 20 dólares (alta recompensa/baja disonancia) mejoraron su evaluación de la ta

rea, siendo los sujetos que recibieron sólo un dólar (baja recompensa/alta disonancia) los que más cambiaron de actitud, siendo estadísticamente significativas todas las diferencias.

- Otros experimentos favorables a las predicciones de la disonancia

Cohen (1962) expone un experimento realizado en la primavera de 1959, a raíz de la intervención de la policía en el campus de la Universidad de Yale, intervención que provocó una reacción muy violenta entre los estudiantes. Pedir a los estudiantes, en ese momento, que redactasen un artículo a favor de la intervención de la policía de New Haven era algo que contradecía claramente sus opiniones. Y esto es precisamente lo que se les pidió, dándoles a cambio una recompensa de diez, cinco, uno o medio dólar.

A los sujetos se les convenció a participar diciéndoles que se trataba de un estudio para el Instituto de Relaciones Humanas, y que, aunque se suponía que eran contrarios a la violación de los derechos universitarios por parte de la policía, se necesitaba conocer los argumentos que pudiese haber a favor de dicha actuación.

Después de ofrecerles la recompensa de 0,5, 1, 5 o 10 dólares según el grupo experimental, redactaron el artículo que se les pedía y expresaron su opinión sobre la justificación de la acción policial en una escala de siete puntos, donde el va-

lor 7 era "completamente justificada" y el valor 1 era "en absoluto justificada". Esta escala se - pasó también a un grupo de control, que ni había redactado ensayo alguno ni recibido recompensa, con lo cual se podía suponer que expresaba la opi-
nión previa general.

Los resultados obtenidos fueron los siguien
tes:

Actitud media

Grupo control	2,70 (i)
Grupo de 10 dólares	2,32 (j)
Grupo de 5 dólares	3,08 (k)
Grupo de 1 dólar	3,47 (ijkl)
Grupo de 0,5 dólares	4,54 (ijkl)

(Tomado de Brehm y Cohen 1962, p. 77)

Cuando varias medidas tienen el mismo índice
(i,j,k,l) difieren significativamente entre sí.

Los datos anteriores confirman plenamente
las hipótesis de la teoría de la disonancia.

El método empleado por Cohen ha sido obje-
to de algunas críticas, en concreto no haber he-
cho una medición previa de actitudes en los su-
jetos de los grupos experimentales, y el no ha-
ber indicado el autor el porcentaje de personas
que rehusaron participar en el experimento (Poi-
tou, 1974).

Un ejemplo diferente sobre la forma de ma-
nipular el incentivo en un experimento sobre su-

misión forzada es el estudio de Freedman (1963). En este caso se pidió a los sujetos que realizasen una tarea aburrida (escribir listas de números aleatorios durante 15 minutos). A un grupo se les decía que este trabajo era realmente im-portante, mientras que a otro grupo se le daba escaso incentivo o justificación por realizar la tarea. Los resultados eran conformes a lo previs-to por la teoría de la disonancia: los sujetos - que tenían escaso incentivo para realizar la ta-rea mostraron un mayor aprecio de ésta que quie-nes tenían mayor justificación. Este efecto de - reducción de disonancia ocurría sólo cuando la justificación se les daba con anterioridad a la toma de decisión, mientras que ocurría un proceso inverso si la justificación se daba con posteriori-dad a la realización de la tarea, en cuyo caso no existiría disonancia.

Existen otros estudios donde lo que se mani-pula es un castigo, variándose la intensidad de - éste y lo que se pide es que no se realice una con-ducta deseada. Este es el caso, por ejemplo, del - estudio de Aronson y Carlsmith (1963) sobre el ju-guete prohibido.

2.2.6.3. Explicaciones alternativas a la de la teoría de la disonancia en el caso de la sumisión forzada.

La teoría de la disonancia postula la exis-tencia de un proceso cognoscitivo, que tiene im-plicaciones motivacionales, y que, en determina-das ocasiones, interfiere sobre el efecto produ-

cido por los incentivos o recompensas que el individuo recibe. Uno de los paradigmas experimentales donde se hace más evidente este proceso - de interferencia es en el de la sumisión forzada, donde, como hemos visto, se logra que los individuos modifiquen más su opinión cuanto menor es el incentivo. La reacción de los partidarios de una perspectiva conductista pura no se dejó esperar. Aparentemente al menos, la teoría de la disonancia venía a poner en cuestión principios bien establecidos de la Psicología empírica, como es la ley del efecto.

Las principales críticas de los partidarios de la teoría del refuerzo fueron las de - Chapanis y Chapanis (1964), Janis y Gilmore - - (1965) y Rosenberg (1965) y, desde un punto de vista pretendidamente skinneriano, la de Bem (1965).

La crítica de Chapanis y Chapanis (1964) es bastante demoledora y es, fundamentalmente, - de tipo metodológico, por lo cual será tratada a la hora de analizar los problemas metodológicos de las teorías de la consistencia.

La crítica de Daryl J. Bem (1965) supone, en realidad, el planteamiento de una nueva teoría que, aunque parte de conceptos skinnerianos tales como los de "tacto" y "mando", se plantea como una teoría sobre los procesos de atribución perceptiva. Dada la importancia de la polémica - suscitada por el artículo de Bem (1965), dedicaré un capítulo exclusivo al análisis de esta polémica, y dedicaré este apartado al estudio de

las posiciones de Janis y sus colaboradores, así como a la de Rosenberg (1965) que sin adoptar la perspectiva de las teorías del refuerzo, coincide en algunos puntos con la crítica de Janis.

2.2.6.3.1. Incentivo frente a disonancia: La interpretación de Janis.

Cuando se analizaron los efectos de la toma de decisiones ya se trató el modelo del conflicto predecisional de Janis, que suponía una alternativa a la explicación dada desde la teoría de la disonancia, y que no ponía en cuestión la validez de los principios del refuerzo. Janis aplica el mismo modelo al análisis de los efectos de la sumisión forzada. La situación experimental de sumisión forzada es interpretada como una situación de desempeño de roles (role-playing), en la que el sujeto genera una serie de argumentos y termina convenciéndose a sí mismo. En esta situación se da un conflicto decisional, en el que el sujeto evalúa las potenciales pérdidas y ganancias que las distintas alternativas le ofrecen.

La primera reinterpretación de los efectos de la sumisión forzada la hicieron Janis y Gilmore (1965). El argumento de los autores es el siguiente: Si un individuo acepta la tarea de improvisar argumentos a favor de una opinión que es contraria a la suya personal, se siente temporalmente motivado a buscar buenos argumentos a favor de la posición antiactitudinal y a eliminar de su pensamiento los argumentos en contra. A este proceso lo denomi

nan "exploración sesgada" (biased scanning). Desde el momento en que, por requerimientos de la tarea, el sujeto dispone de un arsenal de argumentos positivos al que tenía anteriormente, es previsible que esta situación se traduzca en un cambio de actitudes. Lo que la tarea experimental ha provocado es una modificación de los argumentos a favor y en contra y, por tanto, una modificación en los elementos evaluativos intervinientes a la hora de tomar una decisión. En este caso, la decisión se refiere a la opinión que se mantiene.

La "exploración sesgada" se traducirá, por tanto, en un cambio de actitud, a no ser que haya un proceso de interferencia. Una de estas posibles interferencias es la existencia de procesos afectivos provocados por incentivos negativos en la situación de desempeño de roles. Uno de estos incentivos negativos es, en opinión de los autores, toda información que disminuya el prestigio del patrocinador de la experimentación, bien sea el propio experimentador o la entidad que le subvenciona, o que genere sospechas sobre sus intenciones. Todo lo que haga sospechar que se está siendo explotado actuará como un incentivo negativo que interferirá los efectos de los argumentos favorables generados en el desempeño de la tarea experimental.

Para que se dé un cambio de actitudes como consecuencia de un desempeño de roles se requiere, por tanto, que se generen argumentos favorables a la nueva opinión, que actúan como incentivos positivos, y que al mismo tiempo, se eviten los sentimientos de sospecha, hostilidad o resentimiento.

En base al anterior planteamiento, Janis y Gilmore (1965) reinterpretan la situación y los datos presentados en los estudios de sumisión forzada y disonancia. La tarea que se pide a los sujetos (re-dacción de artículos contrarios a su opinión) se considera como una "exploración sesgada" cuyos - efectos sobre el cambio de actitud quedan anulados por la sospecha provocada por una recompensa eco-nómica elevada (grupo de baja disonancia).

Si los planteamientos de la teoría de la disonancia no son muy precisos, no lo son mucho más los de Janis. El proceso de exploración sesgada - es claro y concreto y encaja bien dentro de su modelo sobre la toma de decisiones, pero justamente lo que da explicación de la relación inversa entre incentivo económico y cambio de actitudes, obtenida por los estudiosos de la disonancia, son las sospechas del sujeto experimental, y no es muy convincente pensar que estas sospechas sólo se dan - en un grupo experimental. El correlato psicológico de la recompensa es tan impreciso en la teoría de Janis como en la de la disonancia, o incluso más preciso en esta última pues la justificación de una acción es algo más concreto que las sospechas sobre las intenciones del experimentador, que al fin y al cabo podría pensarse que se generan por la propia - artificialidad del dispositivo experimental.

Janis y sus colaboradores realizaron algunos estudios experimentales con el fin de poner a prueba su teoría. El primero es el ya citado de Janis y Gilmore (1965). En él se pidió a los sujetos ex-perimentales, que eran estudiantes, que escribiesen un artículo a favor de la inclusión de una asignatura

ra muy poco popular en el plan de estudios. Las recompensas utilizadas fueron de uno y veinte dólares respectivamente para cada grupo experimental. Asimismo se manipuló una segunda variable, el patrocinador, de forma que a la mitad de los sujetos se les decía que el estudio se hacía bajo el patrocinio de una organización investigadora del Estado, y a la otra mitad que era una compañía bibliográfica privada, interesada en vender sus libros sobre esa asignatura, la que subvencionaba el estudio. Los resultados, si bien se orientaban en la dirección prevista, no fueron concluyentes. La manipulación de recompensas no provocó diferencias claras entre grupos experimentales.

Otro estudio, muy similar al anterior, es el de Elms y Janis (1965). A los sujetos se les pidió que redactasen el artículo a favor del envío de estudiantes norteamericanos a la Unión Soviética para la continuación de sus estudios. Las recompensas utilizadas en este caso fueron de 0,50 y 10 dólares. Como patrocinadores se utilizaron dos entidades claramente diferenciadas: el Departamento de Estado y la Embajada soviética. En la situación de patrocinador positivo se obtuvo un efecto de incentivo: a mayor recompensa, mayor cambio de actitud, pero el efecto de interferencia previsto con el patrocinador negativo no fué significativo.

Brehm (1965) ha criticado el experimento de Elms y Janis. En primer lugar porque los resultados no son concluyentes y en segundo lugar porque tanto la tarea requerida, como el patrocinador negativo eran tan poco atractivos para los sujetos que, -

en lugar de cambiar de opinión, los sujetos podían reducir su disonancia por otros medios, tales como admitir su equivocación por escribir el artículo. Elms (1968) le responde diciendo algo muy cierto, y es que con interpretaciones post hoc siempre es posible rebatir la evidencia en contra de cualquier posición.

Nuttin (1966) intenta explicar los efectos perturbadores de una recompensa elevada desde el punto de vista de la teoría de la disonancia, aduciendo que una alta recompensa es disonante con el escaso esfuerzo requerido para alcanzarla y el experimento que diseña, así lo confirma. De todas formas su explicación no da cuenta del mayor cambio de actitud obtenido por Elms y Janis (1968) con un patrocinador positivo.

Janis (1968) hace una revisión de su posición y delimita las condiciones en que el desempeño de roles provoca un cambio de actitud. Junto a la variable del patrocinador, ya expuesta, plantea el procedimiento utilizado de desempeño de roles (abierto frente a implícito) como interviniente en el cambio de actitud. Un desempeño de roles abierto, donde se verbalizan los argumentos elaborados por el propio sujeto, es más eficaz que la mera lectura de argumentos elaborados por otra persona. Asimismo plantea, frente a Brehm y Cohen (1962), que el sólo compromiso a realizar una acción tiene escaso efecto sobre el cambio de actitud. Otras dos variables importantes son la implicación o la importancia que la temática tiene para el sujeto y la posibilidad de que éste sea receptivo a sus propios argumentos, lo cual está en función de la técnica de desempeño de roles utilizada.

La polémica mantenida entre el grupo de Janis y los teóricos de la disonancia plantea la necesidad de precisar mejor los procesos implicados en el desempeño de roles contrarios a la propia opinión y la delimitación de las variables que explican el proceso. Es evidente que no se puede dirimir la polémica en los términos planteados en su origen, pues resulta imposible discernir la significación de las recompensas. Mucho más útil es intentar precisar otras variables intervinientes - que anteriormente no se habían tenido en cuenta, y esto es lo que hacen tanto Janis (1968) como los posteriores estudios sobre la disonancia, que se expondrán a continuación.

2.2.6.3.2. La aprehensión de la evaluación:
Rosenberg (1965)

El planteamiento de Rosenberg (1965) es similar al de Janis en algunos puntos. Se ocupa - fundamentalmente de los efectos de la sospecha y del sentimiento de estar siendo evaluado, que se dan en el sujeto sometido a la manipulación experimental. Sugiere que los sujetos de todo experimento en Psicología tienen siempre la impresión de que se va a evaluar su salud mental o su personalidad y temen dar una mala impresión. En el caso de los experimentos de Festinger y Carlsmith (1959) y Cohen (1962) es posible que los sujetos recompensados con incentivos elevados sospechen de que lo que se está midiendo es su autonomía y su capacidad de resistencia al chantaje y, por - eso, expresarían un menor cambio de actitud.

A diferencia del planteamiento de Janis, Rosenberg sugiere que los efectos de la sospecha se expresan por medio de una distorsión consciente de las actitudes a la hora de la medición post experimental, más que, como plantea Janis, por una interferencia en el proceso de cambio de actitud durante el desempeño de roles.

Rosenberg repite el experimento de Cohen - (1962) con la única modificación de que se hacía creer a los sujetos que la redacción del artículo contrario a su opinión era para un experimento y que la evaluación posterior de las actitudes era para otro, con lo cual se evitaría el efecto de "aprehensión de la evaluación". Los resultados que obtiene son justamente los contrarios a los que obtuvo Cohen.

Sin embargo, quedan sin explicar los resultados obtenidos por Festinger y Carlsmith, que también utilizaron dos experimentadores.

Aronson (1966) responde a Rosenberg y plantea algunas cuestiones. Primero, la recompensa de 20 dólares en el experimento de Festinger y Carlsmith (1959) suponía la posible colaboración en el futuro, motivo por el que podría no parecer una recompensa excesiva. En el experimento de Cohen (1962) además, existen diferencias significativas de cambio de actitud aun entre grupos con pequeña recompensa. Por otra parte, la recompensa de 20 dólares en el experimento de Festinger y Carlsmith (1959), aunque generase sospechas, resulta atractiva y prueba de ello es que no hay diferencias entre el número de sujetos que rehúsa actuar en las condicioes.

nes de uno y veinte dólares. Los resultados obtenidos por Rosenberg (1965) los explica en base a una depreciación del experimentador o patrocinador. ("un pequeño experimento que cierto graduado de Educación está haciendo" era la forma como se presentaba a éste) lo cual provocaría que los sujetos que además eran mal pagados (50 centavos) no tomaran en serio el experimento, mientras que quienes recibieron 5 dólares verían compensada la depreciación del experimentador por la creencia de que era un estudio con una subvención importante.

Rosenberg (1966) responde, a su vez, a Aronson y plantea que la petición de colaboración en el futuro es fuente de sospecha, que no está muy claro que en la manipulación de Festinger y Carlsmith, a pesar de realizarla dos experimentadores, no hubiese sospechas, y que, finalmente, la teoría de la disonancia debería predecir un mayor cambio de actitud con un patrocinador poco valioso, pues éste generaría mayor disonancia.

Planteada de esta forma la polémica era irresoluble, ya que se basaba en interpretaciones a posteriori. El propio Rosenberg (1968) es consciente de ello y orienta su trabajo, de una parte, a analizar los factores que mediatizan la influencia de la recompensa y por otra parte, a delimitar el ámbito de funcionamiento de diversos procesos tales como - la disonancia y el incentivo.

Una persona que, desde la óptica de la teoría de la disonancia, ha sabido recoger las aportaciones de Rosenberg y de Janis es Joseph Nuttin jr. En 1966 reproduce el experimento de Festinger y Carlsmith -

con algunas modificaciones. Hizo que los sujetos realizasen una tarea aburrida tras lo cual pidió a unos que intentasen convencer a un compañero - de que la tarea era divertida ("consentimiento - disonante"), mientras que a otro grupo le pidió que comunicasen a su compañero que la tarea era aburrida ("compromiso consonante"). A los sujetos se les dio una amplia recompensa, una pequeña o ninguna recompensa, según los grupos. Una persona que no estaba conectada con el estudio medía las actitudes postexperimentales. Los resultados mostraron que tanto en el grupo de consentimiento disonante como consonante, los sujetos peor recompensados mostraban mayor cambio de actitud, lo cual fué interpretado por el autor en el sentido de que una alta recompensa provoca una disonancia debido al poco esfuerzo necesario para obtenerla, y esto ocurre en ambas condiciones. Para reducir esta disonancia, los sujetos cambiaron sus actitudes de forma que la tarea se viese como más negativa, y, por tanto, más justificada la recompensa.

Nuttin (1972) expone una serie de trabajos que realizó con sus colaboradores. Trabaja con una gradación de recompensas y separa la etapa de acción antiactitudinal y la de medición de actitudes. De estos trabajos se puede concluir que ciertas hipótesis sobre el funcionamiento de la disonancia son válidas, pero interpretando los hechos de una manera diferente a la de Festinger, especialmente sobre la repercusión cognoscitiva del incentivo monetario. Una baja recompensa no es interpretable como lo justo para lograr una acción antiactitudinal, pues Nuttin consigue esta acción sin recompensa; parece ser más bien que los efectos -

sobre el cambio de actitud de la baja recompensa son debidos precisamente a que, por ser muy baja, crea una situación incómoda en los sujetos, que considerarían incluso ridícula tal recompensa. - El funcionamiento de la disonancia sería algo diferente, por tanto, a lo que Festinger pensaba.

Los trabajos de Rosenberg, así como los de Nuttin, lo que plantean, en definitiva, es la necesidad de precisar los concomitantes psicológicos de un incentivo, en nuestro caso económico. Este es un problema de tipo metodológico, que será tratado más adelante, que cuestiona la concepción un tanto simplista de muchos experimentalistas, según la cual una variación en una variable independiente lleva aparejada una modificación - concomitante en la situación experimental, olvidando algo tan obvio como que los sujetos experimentales a lo que reaccionan es a la situación - tal como ellos la perciben, y tal como, desde hace tiempo, nos vienen mostrando los estudios sobre percepción social, existe un proceso complejo de mediación entre estímulo y percepto.

2.2.6.3.3. Nuevos planteamientos de la teoría de la disonancia.

Las críticas de Janis y de Rosenberg a los postulados de la teoría de la disonancia en la - situación de sumisión forzada han provocado un - replanteamiento de la investigación. En principio nos encontramos con una evidencia empírica contradictoria, con datos que avalan tanto una concep-

ción del refuerzo, como de la disonancia. Si los datos son diferentes es porque las situaciones experimentales eran diferentes. De lo que se trata es de ver qué variables, que en un principio no se han tenido en cuenta, están funcionando, - intentar delimitarlas, y ponerlas a su vez a prueba. Esta es la dirección que ha seguido la investigación sobre la teoría de la disonancia, lo cual ha permitido no sólo un avance de los planteamientos de la propia teoría, sino también un mejor conocimiento de ciertos procesos tales como el compromiso y la justificación.

Rosenberg (1965) intentó eliminar los efectos de la "aprehensión de la evaluación" mediante un diseño experimental que tuviese la apariencia de dos experimentos diferentes. Un primer experimentador medía las actitudes de los sujetos y los enviaba a continuación a "participar en otro estudio", donde escribían un artículo contrario a sus actitudes. Gerard, Conolley y Wilhelmy (1974) señalan que, en realidad, desde el momento en que todos los sujetos son requeridos para ir a otro experimento, y aceptan, existe un compromiso (commitment) para realizar lo que el segundo experimentador les demande, con anterioridad, por tanto, de la oferta de recompensas que éste les pueda hacer. La recompensa, según Gerard y otros, no sería el factor determinante de la toma de decisión, sino un factor secundario que incidiría en los resultados en la forma prevista por Rosenberg.

Carlsmith, Collins y Helmreich (1966) realizaron un experimento, diseñado para analizar la

variable "compromiso" (commitment), entendida no en su aspecto mentalísta, sino en su aspecto conductual y observable. Se consideraba que existiría un compromiso por parte del sujeto experimental cuando hiciese una exposición pública, mientras que si privaba la situación de anonimato, - aun cuando el comportamiento fuese contrario a - la propia actitud, no se daría la situación de - compromiso. La operacionalización de la variable "compromiso" en base a la exposición pública/privada supone una restricción respecto a lo que - Brehm y Cohen (1962) entendían por ella, para quienes era algo más genérico y mentalísta.

Se hizo un diseño experimental en el que se manipulaban el grado de compromiso y el grado de recompensa. A un grupo de sujetos se les pidió que hiciesen una declaración contraria a sus opiniones personales, durante dos minutos, frente a un cómplice del experimentador; al otro grupo se le pidió que escribiese un ensayo anónimo, contrario también a sus opiniones, durante quince minutos. En cada una de estas condiciones los sujetos fueron recompensados con medio dólar, un dólar y medio o cinco dólares, según su adscripción aleatoria a uno de estos tres grupos. Se trataba, - pues, de un diseño 2 X 3. Los resultados mostraron que en la situación de anonimato había una relación positiva entre recompensa económica y cambio de actitud, mientras que en el grupo de exposición pública, el cambio de actitud respondía a la hipótesis de reducción de disonancia: el cambio de actitud era mayor cuanto mayor era la recompensa. Según esto, podría afirmarse que la disonancia se produce cuando existe un compromiso, entendido como exposición pública.

El experimento de Carlsmith y otros (1966) fué criticado por la diferencia de procedimiento utilizado en la exposición pública y en la privada. En un caso se trataba de una exposición oral de dos minutos, y en el otro era una exposición escrita de quince minutos. Helmreich y Collins (1968) realizan un nuevo estudio para subsanar estas deficiencias. En esta ocasión todas las declaraciones son orales, pero un grupo experimental las realiza ante un magnetofón, sin identificarse personalmente, mientras que al otro le son grabadas en "video", identificándose además por su nombre. Este segundo grupo estaba, a su vez, dividido en otros dos; en uno de ellos, el de máxima disonancia, los sujetos aceptaron mantener la posición expuesta públicamente durante varios meses, mientras que en el otro grupo se permitía a los sujetos exponer su auténtica opinión, y las razones por las que habían hecho una declaración falsa, en una segunda grabación. El objetivo de esta manipulación es controlar la intensidad del compromiso. Ahora bien, independientemente de los objetivos de los investigadores, comienza a hacerse evidente uno de los problemas principales de todo este tipo de estudios, que es el laberinto sin fin de sospechas sobre el propio aparato experimental que aboca a situaciones cada vez más sofisticadas y más apartadas de la realidad cotidiana de los sujetos. Los resultados del experimento de 1968 confirman la validez de la variable compromiso público/privado en la explicación de la aparición de la disonancia. Sin embargo, investigaciones posteriores (Collins y Helmreich, 1970) llegan a conclusiones opuestas. Se llega así a otra situación típica de los estudios

sobre la disonancia: una variable que ha demostrado su poder explicativo en un tipo de situaciones, no lo muestra en otras. La salida a un "impasse" de este tipo tiene que ser la búsqueda de una variable más general, que englobe a la primera o la elaboración de un engrama de variables necesarias, pero no suficientes si se toman aisladamente, que delimite el funcionamiento de los conflictos cognoscitivos. Este es, de hecho, el camino que ha seguido la investigación posterior.

Elliot Aronson (1968a, 1969) plantea como variable principal en la explicación de la disonancia, la del "sí mismo" (self). Según este autor, para que haya disonancia tiene que existir una implicación del "sí mismo", de la concepción que uno tiene de sí mismo. En el conocido experimento de Festinger y Carlsmith (1959) la disonancia no se daría entre las cogniciones "Creo que la tarea es aburrida" y "Yo le digo a alguien que la tarea es interesante", cogniciones que para ciertas personas y circunstancias pueden ser consonantes, sino entre las cogniciones "Yo soy una persona decente y veraz" y "Yo he engañado a una persona; le he hecho creer algo que no es verdad; él piensa que yo realmente creo lo que le he dicho y no puedo desengañarlo porque probablemente no lo volveré a ver".

Collins (1969a) mantiene también que las conductas inconsistentes son una amenaza para la autoestima, y la misma opinión mantiene Dana Bramel (1968).

Linder, Cooper y Jones (1967) proponen que la variable crucial es la posibilidad de elegir



-o más exactamente la percepción de la posibilidad de elegir-. Utilizan un diseño semejante al de Rosenberg (1965) con una ligera modificación. Para evitar la existencia de un posible compromiso generalizado en el paso a la segunda fase experimental, el primer experimentador indica - a un grupo de sujetos que vayan a realizar otro experimento, pero que pueden negarse a realizar lo que se les pida que hagan en este segundo experimento. A un segundo grupo experimental no - se le da este énfasis sobre la posibilidad de - elegir. Al grupo de control se le pedía simplemente expresar su actitud, y no escribía ningún tipo de ensayo. Cada uno de los grupos experimentales fué a su vez dividido aleatoriamente en - otros dos, recibiendo en un caso cincuenta centavos y en el otro dos dólares y medio, como re compensa.

Los resultados fueron los siguientes:

Nivel de recompensa	Elección enfaticada	Elección no enfaticada
0,50	3,64 (a)	2,70
2,50	2,72	3,46

Grupo control: 2,56

(a) Cuanto mayor es el número, más cercana es la actitud a la posición defendida en el ensayo.

Tal como indica la tabla anterior, los datos apoyan la hipótesis de los autores. Cuando los sujetos no quedan comprometidos inicialmente a ayudar al segundo experimentador, (elección enfatizada), los resultados son conformes a las hipótesis de la teoría de la disonancia, mientras que si existe tal compromiso previo, el cambio de actitud es directamente proporcional al incentivo.

La interacción de las variables incentivo y elección fué puesta a prueba también por Holmes y Strickland (1970) y Sherman (1970b), con resultados concordantes con los obtenidos por Linder y otros (1967).

Existen, sin embargo, otros experimentos que ponen en duda la importancia del compromiso y de la posibilidad de elección como variables interactivas cruciales. Melson, Calder e Insko (1969) realizaron dos experimentos en los que se combinó factorialmente variaciones de la variable compromiso, entendida como exposición pública (Carlsmith y otros, 1967), con manipulaciones de la posibilidad de elección, así como del incentivo. Ninguno de los experimentos reveló una interacción significativa sobre la variable actitud. Estos estudios, junto con los realizados por Collins y sus colaboradores (véase Collins, 1969) indican que el compromiso, entendido como actuación pública, no es una variable crucial. Aunque la variable "posibilidad de elección" es más ambigua, debe notarse que Collins, Ashmore, Hornbeck y Whitney (1970) no pudieron repetir el estudio de Linder y otros (1967). Todo parece indicar que la posibilidad

de elección, por sí misma, no es una variable central, y que debe de entenderse en un marco más amplio.

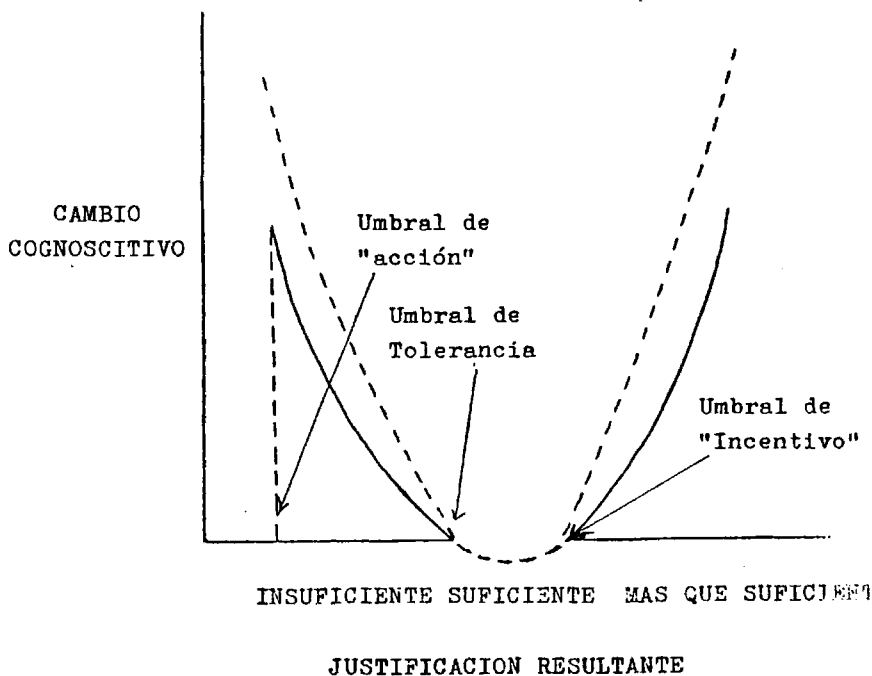
2.2.6.3.4. Un intento de síntesis: Gerard, Conolley y Wilhelmy (1974).

Los estudios sobre la sumisión forzada, - tal como hemos ido viendo, aportan datos aparentemente contradictorios. En ciertas situaciones el cambio de actitud es concomitante con el incremento de la recompensa, mientras que en otras situaciones ocurre al contrario, conforme a las predicciones de la teoría de la disonancia. Es evidente que no es posible explicar todos los datos existentes en base a un sólo principio, sea refuerzo o disonancia, sino que más bien parece que los dos principios son eficaces. El problema estriba en dilucidar en qué condiciones se ha ce preponderante cada uno de ellos. Si nos abstraemos de la irrelevancia temática y del carácter excesivamente sofisticado de este tipo de - experimentos, comprenderemos que se trata de uno de los problemas centrales de la Psicología, el de la subjetivación de los estímulos. En el ámbito concreto que nos ocupa encontramos una interacción entre el efecto de los incentivos y el de un proceso cognoscitivo concreto como es la génesis y reducción de disonancia. El planteamiento de - las variables "compromiso" y "posibilidad de elección", como variables que den razón de las divergencias existentes entre los resultados de unos

y otros experimentos, no ha resuelto el problema, como acabamos de ver.

Gerard, Conolley y Wilhelmy (1974), después de revisar los estudios sobre el tema, proponen un modelo sobre el cambio cognoscitivo, que pretende compaginar los efectos de la disonancia y del incentivo. La variable central en su modelo es la justificación que el individuo encuentra para sus actos. Festinger planteaba que existe disonancia cuando existen cogniciones incompatibles. Esta sería la condición necesaria; la condición suficiente es que la justificación de la presencia de estas cogniciones incompatibles sea insuficiente.

Los autores plantean el siguiente gráfico para explicar la relación entre cambio cognoscitivo y justificación resultante:



El cambio cognoscitivo se traduce experimentalmente por un cambio de actitud. Por justificación resultante se entiende la diferencia entre las razones o justificaciones que el individuo tiene para condescender a lo que el experimentador le pide y las razones que tiene para no actuar conforme se le exige experimentalmente. Sería pues, el resultado de una evaluación de las razones en pro y en contra para actuar de una forma determinada. La justificación resultante puede ser insuficiente, suficiente o más que suficiente. Si existen muy pocas razones para actuar, el individuo, probablemente, se negará a hacerlo, no responderá a las demandas del experimentador. La clave de los estudios sobre la sumisión forzada estriba en la no coincidencia entre el umbral de acción y el umbral de justificación, es decir, que el individuo es capaz de actuar bajo presión, sin tener razones suficientes para ello. Este es el espacio de la disonancia cognoscitiva. Indudablemente que existen razones, como es la existencia de una presión y la incapacidad de resistirse a ella, pero se trata de razones o justificaciones válidas para el individuo. A nivel del umbral de acción la disonancia será máxima y, por tanto, también el cambio cognoscitivo necesario para superar la tensión provocada por ella. El umbral de tolerancia indica el punto en que la inconsistencia es suficientemente pequeña como para ser tolerada. La localización de este umbral depende, lógicamente, de las características del sujeto. Llega un momento en que la justificación resultante es positiva. El umbral de "incentivo" expresa el momento en que comienza

a darse un proceso del tipo del refuerzo secun-
dario; una justificación más allá de lo sufi-
ciente produce una valoración de la elección -
realizada. Es el terreno de los efectos del in-
centivo.

Para explicar por qué una determinada con-
ducta puede estar suficientemente justificada -
para unos individuos y no para otros, los auto-
res plantean que la justificación resultante es
está determinada por la combinación de la justifi-
cación "intrínseca" y "extrínseca". La justifi-
cación intrínseca es la percepción y evaluación
personal que el actor hace de los pros y contras
de la acción. La justificación extrínseca sería
la suma de costes y ganancias obtenidos en el -
contexto concreto de que se trate. En realidad,
a lo que se refieren es que una acción no sólo
se justifica por razones morales, sino también -
por razones económicas o materiales.

Existen algunos estudios diseñados específi-
camente para poner a prueba la hipótesis de que
el cambio de actitud sigue una distribución en
forma de U, en base a la justificación existente.
Gerard y otros (1974) citan un estudio de Cono-
lley, del año 1970, en el que se pidió a los suje-
tos que probasen tres soluciones amargas, antes
y después de la introducción de un nivel de jus-
tificación. La medición del cambio cognoscitivo
se hizo mediante la comparación de la estimación
del grado de amargor realizados antes y después -
de la introducción del nivel de justificación. La
justificación se manipuló mediante la oferta de 1,
2, 3, 4 o 5 dólares por comprometerse a probar -
otras 18 soluciones en la siguiente semana. Por

probar las seis soluciones en la primera sesión se les había ofrecido un dólar, con lo cual se creaba un punto de comparación para las siguientes sesiones. Recibir tres dólares por probar 18 soluciones es equivalente a recibir uno por seis soluciones. La oferta de uno y dos dólares resultaba insuficiente, mientras que la de cuatro y cinco dólares resultaba más que suficiente. Los resultados obtenidos confirmaron ampliamente las hipótesis: los sujetos a quienes se les prometió uno y cinco dólares son los que mayor cambio cognoscitivo experimentaron.

El concepto de justificación resultante - permite la explicación de datos que aparecen como contradictorios y posibilita una comprensión más amplia de los procesos implicados en la su-misión forzada. Sin embargo, la amplitud del concepto se convierte, a veces, en un inconveniente, pues en la situación experimental existen muchos factores, no siempre controlados, que inciden sobre la justificación: la actitud del experimentador, el ambiente del laboratorio, la dificultad de la tarea, etc. son algunas de las variables que intervienen y que no siempre es posible controlar. Este es un tema que trataremos más extensamente al hablar de los problemas metodológicos.

2.2.6.3.5. Otros intentos de síntesis.

El tipo de acciones poco sinceras que se han venido estudiando desde el experimento de Festinger y Carlsmith (1959) están basadas, en su mayor parte, en una presión experimental hacia los suje

tos, de forma que éstos acepten engañar a alguna otra persona. El engaño, en nuestra cultura, si bien se practica con frecuencia, es rechazado socialmente. La significación del engaño es doble, por una parte se considera que es una conducta carente de ética, pero al mismo tiempo se supone que acarrea consecuencias negativas para el engañado.

Las consecuencias de la acción poco sincera, en concreto de la sumisión forzada, es una de las variables que últimamente se han considerado con más frecuencia. Puede considerarse - que se trata de una concreción de la variable de autoestima. Desde el momento que se acepta engañar se genera un estado de disonancia, pero esta disonancia se acrecienta si las consecuencias de la acción son negativas.

Nel, Helmreich y Aronson (1969) plantean la hipótesis de que si se induce a una persona, por medio de una recompensa económica, a hacer una declaración en contra de sus propias opiniones, experimentará mayor disonancia cuando exista una posibilidad racional de que su declaración tenga un efecto sobre la audiencia. El experimento se basaba en la grabación de un discurso, en video, en el que se defendía la legalización del consumo de marihuana. Los presuntos destinatarios de esta grabación eran, según el grupo experimental, favorables a la legalización, contrarios a ella o indecisos. En esta última es en la que se podía prever que los efectos de la comunicación serían mayores. Todos los sujetos experimentales eran contrarios a la legalización. Los resultados con

firman que sólo se da un efecto de disonancia cuando la autoestima es afectada por una acción injustificable y de la que se pueden derivar - consecuencias negativas.

Collins (1969a, 1969b) mantiene la hipótesis de que un individuo experimentará disonancia si su acción produce consecuencias negativas, - para él o para la audiencia, independiente de - que la acción sea antiactitudinal o no.

Cooper y Worchel (1970) han obtenido evidencia experimental a favor de la hipótesis de Collins. Usan el mismo procedimiento experimental que Festinger y Carlsmith (1959), con la única - modificación de que la persona a quien se engaña, que es cómplice del experimentador, parezca convencida o no (según el grupo experimental) por - las declaraciones del sujeto experimental. Los resultados muestran una relación inversa entre incentivo y cambio de actitud -efecto de disonancia- sólo cuando el cómplice es convencido. Se supone que el hecho de que se deriven consecuencias negativas de la acción, tiene un efecto más negativo en la autoestima del sujeto que si no hubiese tales consecuencias.

La introducción de la variable "consecuencias" hace comprensibles los diferentes resultados de estudios tales como los de Carlsmith y otros (1966) y Rosenberg (1965), que obtienen - una relación positiva entre cambio de actitud e incentivo, y los de Cohen (1962) y Linder, Cooper y Jones (1967) en los que la relación es negativa y conforme a las predicciones de la teoría de la disonancia. En estos dos últimos casos

los ensayos escritos por los sujetos iban a ser difundidos por agencias públicas, con lo que sus efectos previsibles serían mayores que en el caso de Rosenberg, por ejemplo, donde el tema objeto de debate (modificación del plan de estudios) ya había sido resuelto por el Consejo Universitario.

Una de las matizaciones que se ha hecho a la variable "consecuencias" hace referencia a la posibilidad de prever dichas consecuencias. En realidad se trata de una variable de tipo moral; en nuestra cultura se acepta que la responsabilidad de un acto disminuye e incluso desaparece, si en el momento de realizarlo el actor no podía prever las consecuencias que acarrearía. En este sentido, Cooper (1971) plantea que el concepto de relevancia entre cogniciones de Festinger (1957) funciona de una manera más sutil de lo que en un principio se pensó: una manifestación antiactitudinal realizada bajo presión evidente es diferente a la misma manifestación realizada sin coerción aparente; en esta última situación el sujeto se siente responsable tanto de su creencia como de su conducta, siendo esta responsabilidad, precisamente, la que crea el lazo de relevancia entre ambas cogniciones, mientras que en la primera situación no se da tal responsabilidad, ni por tanto relevancia, y en consecuencia no se produce disonancia.

Una forma de reducir la disonancia, además de las ya conocidas, sería la modificación de la responsabilidad por la conducta realizada. Sin responsabilidad, las cogniciones disonantes serían -

irrelevantes entre sí y disminuiría la tensión. La responsabilidad puede eludirse de dos formas, una atribuyendo la acción al ambiente, aceptando que uno fué forzado a actuar así (atribución externa de causalidad), la otra, percibiendo las consecuencias de la acción como imprevistas y, - por tanto, no sintiéndose responsable de éstas. La primera posibilidad hace referencia a los es tudios sobre posibilidad de elección: si un individuo no tiene posibilidad de elegir ante una conducta antiactitudinal, no se provoca disonan cia (Cohen, Terry y Jones, 1959; Davis y Jones, 1960; Linder, Cooper y Jones, 1967; etc.). Cooper mantiene que la disonancia no aparecerá si - el individuo no prevé las consecuencias de su ac ción, en contra de lo planteado en un principio en la teoría de la disonancia (Brehm y Cohen, - 1962, pg. 203: "Se produce disonancia aunque los sucesos desagradables o inconsistentes sean com pletamente inesperados").

El análisis de la conducta no sincera en - términos de responsabilidad hace aún más restric tivas las condiciones necesarias para la aparición de la disonancia. No basta que las consecuen cias sean negativas, es preciso, además, que el - sujeto se sienta responsable de ellas.

Cooper (1971) diseñó el siguiente experimen to: Los sujetos son puestos a trabajar en una ta rea junto a cómplices del experimentador que se muestran incompetentes. Los sujetos, previamente, habían elegido trabajar con estos compañeros, sien do previsible la incompetencia para uno de los - grupos experimentales y no previsible para el otro.

La disonancia producida entre la cognición del deseo de lograr éxito en la tarea (motivación de logro) y la cognición de que ese éxito era impedido por un compañero que él había elegido, se supone que está mediatizada por la previsibilidad de tal incompetencia en el momento de la elección. La reducción de disonancia se supone que provocará una atracción hacia el individuo incompetente.

Los resultados del experimento de Cooper - confirman la hipótesis de que la responsabilidad personal es una condición necesaria para la aparición de disonancia. La responsabilidad es operacionalizada como un agregado de elementos volitivos (posibilidad de elección y grado de compromiso) y la previsibilidad de las consecuencias.

La posición de Cooper (1971) es, tal vez, la que plantea unas condiciones más restrictivas para la aparición de la disonancia. Supone el funcionamiento interactivo de las variables incentivo, elección (compromiso o volición), consecuencias aversivas y previsibilidad de tales consecuencias. Worchel y Brand (1972) mantienen que el concepto de responsabilidad es más amplio que el de previsibilidad y plantean que una persona puede sentirse responsable también de las expectativas que mantiene, uniendo así con el concepto de confirmación de expectativas de Aronson (1968) y Bramel (1968). Los resultados del estudio de Worchel y Brand suponen un apoyo adicional a los obtenidos por Cooper (1971), en el sentido de que parece necesario algún sentimiento de responsabilidad personal sobre la creencia o la acción discrepantes para que se produzca disonancia; se sugiere, además, que la disonancia se sigue de la

falta de confirmación de una expectativa cuando el sujeto se siente personalmente responsable - de ella. En definitiva, lo que Worchel y Brand hacen es trabajar con una variable algo más amplia que la previsibilidad y que no es otra que la expectativa. Goethals y Cooper (1972), sin embargo, interpretando la previsibilidad como intencionalidad, llegan a la conclusión de que ésta no es condición necesaria, siendo la variable más importante, según estos autores, las consecuencias aversivas, independiente de la intención del autor. Con este estudio se retoma toda la problemática de la conducta poco sincera, y la pregunta que se hacen los autores es si el decir "pequeñas mentiras" es consonante o no, independiente de la intención del autor de hacer daño. o no. Zanna, Goethals y Cooper (1975) retoman el problema y orientan su estudio a discernir si el simple engaño es una acción suficientemente aversiva como para suponer un cambio de actitud, por un mecanismo de autojustificación, y los resultados del experimento demuestran que sí es suficientemente aversivo.

Hoyt, Henley y Collins (1972) llegan a conclusiones parecidas a las de Cooper (1971). Plantean la hipótesis de que "sólo la confluencia interactiva de consecuencias aversivas considerables y una alta posibilidad de elección hará que los sujetos lleguen a ver su conducta de "role-playing" como culpable y busquen así absolución por medio del cambio de actitud previsto en la disonancia". Los resultados muestran que un cambio sustancial de actitud puede darse como consecuencia de una conducta antiactitudinal en la medida en que el actor se sienta responsable personalmente de al-

guna consecuencia de su conducta.

Calder, Ross e Insko (1973) plantean igualmente una interacción de las variables incentivo, elección y consecuencias para explicar la aparición de la disonancia.

Schlenker y Schlenker (1975) tratan de investigar la dinámica de una acción poco sincera pero, a diferencia de los estudios anteriores, en el caso de que las consecuencias que se derivan de dicha acción sean positivas. Generalmente se supone que cuando se engaña a alguien es para que éste acepte algo que no le conviene, - pero existen determinados casos en que las consecuencias son positivas e imprevisibles en el momento del engaño. Los autores plantean que las consecuencias positivas, definidas como aquellas que son socialmente deseables, suponen para el actor un estado satisfactorio y se plantean la hipótesis de que el individuo intentará incrementar su responsabilidad percibida de tales acciones positivas. Cuando existen constreñimientos ambientales que disminuyen la responsabilidad personal, el individuo puede intentar minimizar los factores situacionales y racionalizar sus acciones, de forma que incremente su responsabilidad personal. De los resultados del estudio se deduce que la posibilidad de elección, como mediadora - presumible de la responsabilidad personal, es una variable importante en la predicción del cambio de actitud. Sin embargo, los efectos de la responsabilidad parecen depender de que las consecuencias de la acción sean positivas o negativas.

Los estudios reseñados anteriormente expresan la orientación que hoy en día tienen las investigaciones sobre la disonancia consecuente a la - conducta poco sincera. Parece evidente que las personas soportan mal el percibirse a sí mismas como incongruentes, que esto afecta a su propia autoestima. El problema que hasta aquí hemos ido desentrañando es en qué condiciones se siente una persona incongruente y en este sentido, las investigaciones reseñadas delimitan una situación típi^{ca}mente psico-social: el individuo se siente mal, está en una situación de disonancia, si se ve como responsable de acciones socialmente inadmisibles, se trata de un proceso de percepción -o de atribución- delimitado por la definición social de la situación. El individuo, en una situación - de disonancia, no sólo se siente responsable, lo cual es un proceso de atribución o percepción, - sino también injustificado, y los criterios sobre lo justo provienen de un consenso social interiorizado. El problema teórico que se plantea ahora es dirimir si es necesario recurrir a explicaciones mentalistas -dinámica de cogniciones- para explicar este tipo de conductas. Daryl J. Bem es, - en este sentido, uno de los grandes antagonistas teóricos de la concepción mentalista de la disonan^{cia}, tal como se verá a continuación.

2.2.6.3.6. La interpretación de Daryl J. Bem:
autopercepción frente a disonancia.

La teoría de la disonancia asume que el hombre es un animal racionalizador, que se defiende activamente, por medio de la distorsión y la negación, contra la información que contradiga sus más profundas creencias. En contra de esta -visión existen otras, tales como la de Bem, que conciben más bien al hombre como un animal racional, como procesador de información(1) Este segundo enfoque implica un cambio en la concepción -tradicional de la actitud como predisposición de la persona a responder a los estímulos sociales; la actitud sería más bien un juicio desarrollado para responder a la pregunta ¿Cuál es su actitud? que se inferiría de la información sobre la propia conducta.

La teoría de la autopercepción responde a -ciertos problemas de la "filosofía del conocimiento", viejos problemas referentes al conocimiento del sí mismo, al camino para llegar a él y a las pruebas de su validez, pero, a diferencia de filósofos e introspeccionistas, intenta evitar la especulación y ceñirse a un análisis empírico.

- La estrategia del análisis funcional

La teoría de la autopercepción de Bem se basa en los criterios del análisis funcional del conductismo radical skinneriano.

"El análisis funcional de un fenómeno conductual complejo procede inquirendo, primero, en los orígenes ontogenéticos de las variables dependientes observadas -tratadas como clases - de respuestas con derecho propio más que como - reflejos de estructuras subyacentes, procesos o estados internos- e intentando, entonces, conocer los estímulos controladores e independientes de los que estas conductas observadas son función".

(Bem, 1972, p.p. 54-55)

El análisis funcional de la conducta parte de la convicción de que los principios que rigen la conducta humana, es decir, las leyes organizadoras de la relación entre estímulo y respuesta, son pocas y simples. La complejidad y variedad de la conducta humana observable es explicada, - más que en función de múltiples leyes y principios, en base a la complejidad de circunstancias ambientales en las que dichos principios elementales se hicieron operativos durante la historia del sujeto. Desde la perspectiva del análisis funcional, al menos en su versión más ortodoxa, toda nueva conducta es explicable en base a relaciones funcionales ya conocidas, tales como los principios del condicionamiento, centrándose el análisis en el - descubrimiento de la historia operativa de dichos principios en cada individuo. Se trata, como afirma el propio Bem, de un análisis de tipo inductivo.

Una de las prescripciones más importantes del conductismo radical se refiere a la evitación de

todo tipo de referentes a procesos fisiológicos o conceptuales internos, debiendo centrarse el análisis en los estímulos y respuestas observables. Esto no significa que no existan procesos internos, sino que la explicación psicológica - debe centrarse en la conducta observable, único nivel en el que se tiene posibilidad de verificación empírica, y debe reunir tanto las explicaciones mentalistas, no verificables, como las explicaciones fisiológicas, propias de otro nivel de análisis, que ya no es el propiamente psicológico.

- La ontogénesis de la percepción de uno mismo.

La concepción de Bem sobre la génesis de - la autopercepción está tomada explícitamente de la explicación que da Skinner sobre la ontogénesis de los "acontecimientos privados" (private events).

La descripción de uno mismo y de todos los estados íntimos que una persona experimenta, re quiere, según Skinner, un proceso de aprendizaje semejante al necesario para describir otros sucesos que acontecen en el entorno del individuo. El conocimiento de sí mismo responde, por tanto, a los mismos principios que el conocimiento sobre el medio que nos rodea, en lo que a su apren dizaje se refiere.

El conocimiento de sí mismo se basa en el aprendizaje de descripciones, por lo general ver bales, apropiadas a los diferentes estados íntimos. Este aprendizaje se da dentro de una comuni dad socializadora, para la cual no existe la posibilidad de acceso al interior del individuo, -

sino únicamente a su conducta manifiesta. Según esto, el conocimiento de sí mismo, que como todo conocimiento es resultado de un aprendizaje, se basa en el conocimiento del individuo a dar las respuestas verbales apropiadas en presencia de los estímulos públicos que a menudo acompañan a estos sucesos privados.

Si el conocimiento de sí mismo es producto de la interacción social, esto implica que las manifestaciones autodescriptivas, que aparentemente están bajo el control exclusivo de la estimulación privada, pueden, de hecho, estar bajo el control de los mismos sucesos públicos que otros sujetos de la comunidad pueden usar para inferir sus propios estados personales. Por ejemplo, si a alguien se le pregunta si le gusta la cerveza y responde "creo que sí, la bebo con frecuencia", no es necesario recurrir a un conocimiento privilegiado de sí mismo para acreditar la respuesta; los estímulos discriminatorios que controlan la manifestación de su actitud residen en la conducta pública del individuo, y toda persona que conociese su conducta podría hacer una afirmación de su actitud. En definitiva, lo que Bem propone es que las afirmaciones acerca de las propias creencias y actitudes son inferencias sacadas de la observación de la propia conducta, semejantes funcionalmente a las atribuciones que un observador de dicha conducta pueda hacer acerca de las creencias y actitudes que la sustentan.

Bem utiliza también los conceptos skinnerianos de "tacto" y "mando" para caracterizar las respuestas verbales. "Tactos" son respuestas verbales que están bajo el control discriminativo -

de alguna porción del entorno. Son descripciones del entorno, cuyo aprendizaje se realiza gracias a la existencia de un refuerzo social. La mayor parte de las declaraciones acerca de actitudes o creencias son "tactos" que describen los estímulos propioceptivos, la propia conducta, o los efectos de estímulos externos en uno mismo. Los "mandos" son respuestas verbales que están bajo el control de específicas contingencias reforzantes. Una persona que emite un "mando" está demandando un reforzador particular ("dame tal libro", etc.). Toda respuesta verbal puede tener a la vez características de "tacto" y de "mando".

Una persona que habla de sus actitudes es creíble en la medida que su comunicación es discriminada como un conjunto de "tactos" y su credibilidad queda disminuída en la medida en que parece estar emitiendo un "mando" bajo la forma de un "tacto". Por tanto, las creencias y actitudes de un sujeto pueden considerarse como autodescripciones basadas parcialmente en su credibilidad como comunicante, y en la medida que es creíble, coincidirá con los juicios que sobre sus creencias y actitudes puede hacer un observador.

La caracterización dual de todo mensaje verbal como "tacto" y "mando" es una aportación - skinneriana de considerable valor. Permite plantear la posibilidad de una doble lectura de todo mensaje. En cuanto "tacto" se analizaría el aspecto descriptivo, informativo del mensaje, mientras que como "mando" sería posible analizar una

cara oculta del mensaje que haría referencia a la demanda de refuerzos específicos. (2)

- Postulados principales de la teoría de la autopercepción.

En base al análisis skinneriano de los acontecimientos privados y a ciertos datos empíricos como los obtenidos por Schachter y sus colaboradores sobre la atribución de estados internos en base a señales ambientales, Bem plantea el siguiente postulado:

"Los individuos consiguen en parte "conocer" sus propias actitudes, emociones y otros estados internos, infiriéndolos de observaciones de su propia conducta manifiesta y/o de las circunstancias en que dicha conducta ocurre".

(D.J. Bem, 1972 p.5)

El segundo postulado sugiere una identidad parcial entre la percepción de sí mismo y la percepción interpersonal. Dice Bem textualmente:

"El la medida en que las señales internas son débiles, ambigüas o ininterpretables, el individuo se encuentra funcionalmente en la misma posición que un observador externo, el cual tiene que basarse necesariamente en dichas señales externas para poder inferir los estados internos del individuo".

(D.J. Bem, 1972, p.5)

Las señales externas en que se basa la atribución de estados internos no son sólo la conducta manifiesta, sino también las circunstancias ambientales que son variables que aparentemente controlan la conducta, son estas circunstancias ambientales las que determinan el carácter de - "tacto" o "mando" de un mensaje verbal y su credibilidad por tanto.

La similaridad entre autopercepción e interpercepción se basa en dos puntos. Por una parte, el proceso de atribución es semejante en ambos - casos, y por otra, tanto el actor como el observador participan de una misma fuente de evidencias, la conducta manifiesta y las circunstancias en que se da. De todas formas, Bem no plantea - una identidad entre ambos procesos -auto e interpercepción- difiriendo, en su opinión, en cuanto aspectos. La primera diferencia (insider vs. outsider) consiste en toda la estimulación interna de la que dispone el actor y no el observador. Del análisis skinneriano lo que se deduce es que esa

estimulación es difícil de describir y que dicha descripción se aprende en el proceso de socialización. Ahora bien, en un momento determinado, - el actor tiene a su alcance una estimulación de la que no dispone el observador. La segunda distinción entre lo íntimo y lo extraño, consiste - en que el actor tiene como información pertinente para su atribución todo el conocimiento sobre su conducta pasada, información de la que no dispone el observador. La tercera diferencia, entre el sí mismo y el otro, se basa en la existencia de estados motivacionales, tales como la necesidad de estima o la de protección frente al castigo, asequibles únicamente al actor. Los mecanismos de defensa freudianos serían, según Bem, un ejemplo de las diferencias entre auto e interatribuciones, debidas a la existencia de factores motivacionales. Aunque Bem indica que muchos efectos atribuidos a la motivación, son sólo debidos a la diferencia entre íntimo y extraño, desde el momento que acepta una variable motivacional abre una brecha en su aparentemente sólido armazón teórico. ¿Por qué no puede ser una de estas motivaciones, la de consistencia cognoscitiva? El radicalismo conductista hace agua, en este momento, - precisamente por un concepto, el de motivación, - inaceptable en dicha óptica. Finalmente, la cuarta diferencia entre autopercepción e interpercepción se basa en las diferencias características de la situación estimular que se hacen relevantes para el actor y el observador en un momento dado. El foco de atención del actor y del observador - son diferentes; tal como han demostrado Jones y Nisbett (1972), la atención del actor se dirige

fundamentalmente a señales externas, mientras que para el observador la conducta del actor es un estímulo más relevante, permaneciendo los estímulos situacionales en un segundo plano.

- Interpretación de los estudios sobre disonancia cognoscitiva

La teoría de la autopercepción, en los términos planteados anteriormente, permite interpretar los datos obtenidos en los estudios de disonancia cognoscitiva sin tener que recurrir a estados aversivos (disonancia) ni a conceptos mentalistas (cogniciones). Las expresiones verbales sobre la propia actitud son inferencias de la propia conducta, y en la medida en que quien expresa su actitud es percibido como creíble, un observador logrará inferir las mismas actitudes, sin necesidad, evidentemente, de recurrir a estados internos.

Bem (1965) interpreta el experimento de Festinger y Carlsmith (1959) en base a la autopercepción. Plantea que si se preguntase a un observador ajeno al experimento sobre la "verdadera" actitud de los sujetos, juzgaría que, en la situación experimental de recompensa de veinte dólares, la comunicación es de "mando", aunque la manipulación experimental la haga aparecer como "tacto". Respecto a la condición de un dólar, - aunque hay también características de "mando", podría ser juzgada mucho más que la de 20 dólares como un conjunto de "tactos" y reflejaría,

por tanto, más fielmente la "verdadera" actitud del sujeto. Según esto, las diferencias actitudinales obtenidas en los grupos de uno y veinte dólares, no reflejan una dinámica cognoscitiva sino una caracterización diferente de las circunstancias en que se emite el mensaje, asequible tanto al actor (sujeto experimental) como a un posible observador. En una de las circunstancias el mensaje es percibido como "tacto" y en la otra como "mando". El sujeto que recibe veinte dólares percibe que su conducta está suficientemente explicada por la recompensa recibida, y no necesita extraer de su conducta ninguna información relevante para su elaboración de su opinión, lo cual no ocurre cuando sólo se recibe un dólar; en este caso, la recompensa por sí sola no es suficiente para determinar la atribución, y es necesario recurrir a la propia conducta para determinar la propia actitud.

El experimento de Cohen (1962), sin embargo con incentivos de 0,50; 1; 5 y 10 dólares parece replicar la interpretación de Bem, pues los incentivos eran pequeños y muy próximos entre sí. Para responder a ello, Bem (1965) diseña un experimento en el que se pide a una serie de sujetos, a los que se les da la información pertinente sobre la conducta y circunstancias existentes en el experimento de Cohen, que evalúen la actuación de la policía de New Haven. Los resultados muestran que los sujetos de Bem (que por no participar en los disturbios de Yale y por no recibir recompensa, pueden ser considerados como observadores) - hacen una evaluación semejante a la de los sujetos

de Cohen, lo cual contradice la explicación en función de la disonancia. Bem concluye que hay una relación inversa entre el momento de recompensa y las declaraciones de actitud: cuanto menor es la recompensa, menores son las características de "mando" que aparecen a los ojos - de un observador (incluyendo el sujeto, que es un auto-observador) y pueden ser discriminadas como la "auténtica" actitud del sujeto.

- Evidencia a favor de la teoría de la autopercepción.

Daryl J. Bem ha realizado numerosos estudios con el objeto de mostrar la posibilidad de explicar por la autopercepción lo que se atribuía a la disonancia. El principio en que se basan estas reinterpretaciones es el segundo postulado de la autopercepción: en la medida en que las señales internas son débiles, el actor se encuentra funcionalmente en la misma posición que un observador. La técnica experimental utilizada es la simulación interpersonal: a una serie de sujetos se le da una descripción de las condiciones de un experimento de disonancia o bien acceden como observadores directos a una situación experimental propia de los estudios sobre disonancia. La hipótesis que se plantea es que los observadores reproducirán los resultados obtenidos en los estudios sobre disonancia, anulando con ello toda hipótesis sobre estados mentales motivacionales.

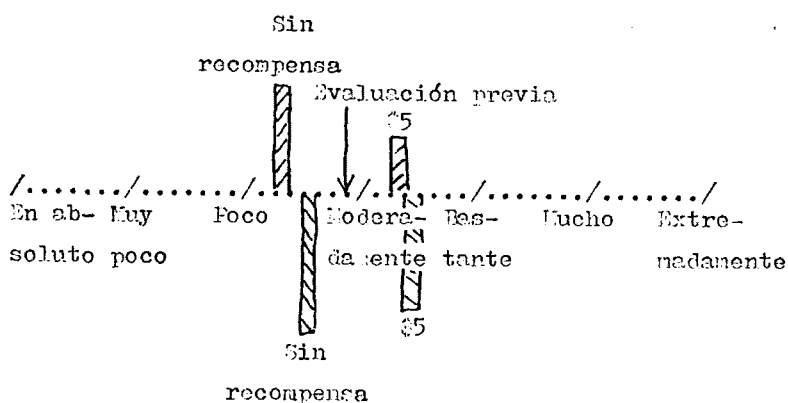
Bem (1965) diseñó un estudio de simulación interpersonal con objeto de replicar el estudio de Brehm (Brehm y Cohen, 1962 pp. 133-136) sobre los efectos de la disonancia en la percepción - de estados de hambre. En el experimento de Brehm se pidió a los sujetos que no comiesen desde varias horas antes de ir al laboratorio. Una vez allí se evaluó, por medio de una escala, la percepción de hambre, y se les dedicó durante un tiempo a tareas de tipo motor e intelectual; a continuación se les pidió que siguiesen colaborando con el experimentador, lo cual requeriría continuar en un estado de privación de alimentos durante varias horas más. Por esta colaboración se les ofreció cinco dólares a un grupo, mientras que al otro grupo experimental no se le ofreció recompensa. A continuación se volvió a evaluar la sensación de hambre. Los resultados obtenidos por Brehm muestran que el grupo que recibe recompensa se evalúa como más hambriento que el que no recibe recompensa, diferencia que explica por un proceso de reducción de disonancia.

En el estudio de Bem (1965) se da a los sujetos una detallada descripción del experimento de Brehm, incluyendo los datos sobre la primera evaluación, y se pide a los sujetos que digan - cuál es, en su opinión, la segunda evaluación - bien del grupo que recibía cinco dólares en el experimento de Brehm o bien del que no recibía recompensa.

En el siguiente gráfico se expresan los resultados comparados del estudio de Brehm y del de Bem. En el primero las diferencias intergru-

pos fueron significativas al nivel 0,01 y en el segundo al nivel 0,025.

Auto-descripciones de hambre (Brehm)



Descripciones de observadores (Bem)

(Tomado de Bem, 1965, p. 207)

Los datos de este estudio muestran la posibilidad de obtener los resultados atribuidos a una reducción de disonancia por observadores - que, lógicamente, no están afectados a tal proceso.

Desde la perspectiva de la teoría de la auto percepción se han reinterpretado los resultados obtenidos en diversos campos de estudio de la teoría de la disonancia, tales como los efectos de la elección o el "juguete prohibido". El eje de estas interpretaciones estriba en el planteamiento de que el control sobre las creencias ejercido por la conducta del propio individuo varía en

función de que las contingencias de los refuerzos específicos para comprometerse en la acción sean más o menos prominentes como una variable controladora; cuanto mayor sea el refuerzo, más posibilidades existen de que el sujeto discrimine su propia conducta como un "mando".

Bem (1972) no sólo reinterpreta los estudios clásicos de disonancia, sino que también lo hace de una serie de trabajos que, diseñados en un principio para verificar distintas hipótesis de la disonancia, no tuvieron unos resultados concluyentes. Este es el caso del estudio de Cohen (Brehm y Cohen, 1962, pp. 97-104) sobre el efecto de repetidas disonancias sobre el cambio de actitud. En este estudio se pidió a un grupo de sujetos que escribiesen cuatro artículos en contra de sus opiniones en cuatro temas diferentes (condición de predisonancia), y a otro grupo experimental se le pidió que escribiese los artículos a favor de sus opiniones (condición de preconsonancia); de esta forma se quería manipular los efectos de una tolerancia a la disonancia. A todos los sujetos se les pidió, finalmente, que escribiesen un quinto artículo en contra de sus opiniones (*). Los resultados no expresaron ni un efecto claro de disonancia, ni de tolerancia a ella: en la condición de predisonancia no hubo cambio de actitud, mientras que en la situación de preconsonancia se produjo el efecto de -

(*) La mitad de ellos con escasa justificación, y la otra mitad con una justificación suficiente.

justificación: cuanto menor ésta, mayor cambio de actitud. Bem interpreta estos datos de la siguiente forma: todos los sujetos recibieron un entrenamiento, en los cuatro primeros artículos que escribieron, donde aprendieron que debían - creer en lo que decían (condición de preconsonancia) o que no debían creer (condición de predisonancia). Los sujetos de la situación de preconsonancia llegaron a la redacción del quinto artículo con autocrédibilidad intacta, la cual se mantenía en la situación de baja justificación y se destruía en la de alta justificación. Justamente es en la situación de baja justificación de la - situación de preconsonancia donde únicamente se dió cambio de actitud, pues era, de todas las - condiciones experimentales, la única en que se había mantenido la autocrédibilidad, dependiendo, por tanto, la expresión de la propia actitud de la información recibida de la propia conducta, ya que las manipulaciones de justificación, al ser escasas e insuficientes, no modificaban los datos conductuales en los que se basa la inferencia actitudinal.

- Relevancia de las actitudes iniciales

La polémica entre los partidarios de la teoría de la disonancia y quienes defienden la teoría de la autopercepción se centra, fundamentalmente, en el papel desempeñado por las actitudes iniciales en el cambio de actitud. Según la teoría de la disonancia el cambio de actitud se produce gracias a un reajuste cognoscitivo, reajuste

que es la resultante de un conflicto entre la - conciencia, o la cognición, de la actitud inicial y la toma de conciencia de una conducta antiactitudinal. La actitud inicial es, pues, uno de los elementos claves del conflicto. Para la teoría de la autopercepción esto no es así. El cambio de conducta se da por una modificación de los elementos informativos de que dispone el sujeto, fundamentalmente por lo expresado por su propia conducta, y por la credibilidad (carácter de "tacto" o "mando") de sus propias afirmaciones. La actitud inicial deja de ser relevante - desde el momento en que ya no es un elemento informativo para el sujeto.

El método experimental utilizado para verificar las hipótesis de la autopercepción, en relación con la teoría de la disonancia, ha sido el denominado "simulación interpersonal" que, como se indicó anteriormente, consiste básicamente en proveer al sujeto-observador de una descripción de lo que ocurría en los experimentos - de disonancia, y pedirle una evaluación de las actitudes finales. Jones, Linder, Kiesler, Zanna y Brehm (1968) fueron los primeros en criticar este método. Según estos autores, las reproducciones de los sujetos-observadores de Bem estaban sesgadas, debido a las instrucciones experimentales que recibían. Después de analizar los estudios precedentes, llegaron a la conclusión de que la metodología utilizada por Bem no permitía una verificación de sus hipótesis, ya que no proveía a los sujetos con una información - completa, idéntica a la de los sujetos originales, y que debería incluir la actitud inicial.

Bem (1968a), en respuesta a esta crítica, indica que sus autores están equivocados al decir que - los experimentos anteriores no corroboran las hi pótesis de la autopercepción, ya que, según su teoría, las actitudes previas a la manipulación no son relevantes después de dicha manipulación, y cita a su favor, precisamente, los resultados de Jones y otros (1968). Estos habían demostrado que si a los sujetos-observadores se les daba in formación sobre las actitudes iniciales, las eva luaciones que estos hacían no coincidían con las obtenidas por los sujetos que habían experimenta do disonancia. Para Bem, sin embargo, esto era - fruto de una información incorrecta y sugiere - que si en los estudios originales de disonancia se manipulase la situación de forma que la acti tud inicial se hiciese patente, por medio de la manipulación experimental, justamente antes de - la última evaluación de actitudes, los resultados serían también diferentes y no concordarían con los previsibles según las hipótesis de disonancia. Sin embargo, Bem admite que la técnica de la si mulación interpersonal no permite ni aprobar ni desaprobado las hipótesis de la autopercepción.

Bem y McConnell (1970) pusieron a prueba la hipótesis de que las actitudes previas a la mani pulación dejan de ser relevantes después de dicha manipulación. El objeto del estudio era determinar si los sujetos podían recordar sus actitudes iniciales después de la redacción de un artículo contrario a dichas actitudes. La hipótesis que - planteaban era que no recordarían dichas actitu des.

Los sujetos del experimento de Bem y McConnell escribieron un artículo contrario a sus propias opiniones, teniendo un grupo la posibilidad de elegir el realizarlo o no, y no teniendo tal posibilidad el otro grupo; a la mitad de los sujetos se les pidió, entonces, que evaluaran su actitud hacia el tema tratado, y los resultados en este grupo fueron concordantes con lo previsto por la teoría de la disonancia, es decir, los sujetos que tuvieron posibilidad de elegir modificaron más su opinión que quienes no pudieron elegir. A la otra mitad de sujetos se les pidió que recordasen su opinión inicial, antes de dar su opinión actual. En la situación de libre elección (en la que las expresiones eran percibidas como "tacto"), los sujetos expresaron sus actitudes iniciales como más cercanas a lo mantenido en el artículo de lo que en realidad eran, - siendo considerable la correlación entre actitudes finales y actitudes recordadas, lo cual concuerda con la hipótesis de Bem de que, para inferir la propia actitud, sólo es relevante la información presente en el momento.

Bem y McConnell afirman, sin embargo, que los resultados obtenidos por ellos no dirimen la polémica entre teoría de la disonancia y teoría de la autopercepción, pues siempre es posible, desde la perspectiva de la teoría de la disonancia, interpretar los datos a posteriori y decir que el olvido de las actitudes iniciales es, precisamente, una forma de reducir la disonancia.

- La posibilidad de un experimento crucial -

Aunque la afirmación final de Bem y McConnell (1970) indica la imposibilidad de dirimir la polémica disonancia-autopercepción, no por ello se abandonó el empeño de realizar un experimento crucial, que zanjase la controversia en un sentido u otro. El primero es el de Snyder y Ebbesen (1972). Utilizan estos autores un diseño muy complejo, basado en el tradicional sobre la sumisión forzada, y en el que se hacen salientes las primitivas actitudes, después de la conducta antiactitudinal y antes de la expresión definitiva de la actitud; con ello aumentaría el cambio de actitud, según la teoría de la disonancia, pues aumentaría el conflicto cognoscitivo entre actitud y conducta, y disminuiría el cambio de actitud, según la teoría de la autopercepción, pues modificaría la información disponible en dirección de la primitiva actitud. Si lo que se hace saliente es la conducta contraria a la primitiva opinión, ambas teorías predicirían un mayor cambio de actitud. Finalmente, si se hacen salientes tanto la conducta como la primitiva opinión, la teoría de la autopercepción prevé un menor cambio de actitud, dado que disminuye la credibilidad, mientras que la teoría de la disonancia predice el mayor cambio de actitud, pues el conflicto se hace máximo. Los resultados del experimento no permitieron, sin embargo, saldar la controversia. En unas situaciones apoyaban las hipótesis de una teoría, en otras la de otra, y en otras a las de ninguna de las dos.

Un nuevo intento de experimento crucial es el realizado por Ross y Shulman (1973). Los autores mantienen, en contra de Bem y McConnell, - que sí es posible un estudio en el que la teoría de la disonancia y la de la autopercepción lleven a conclusiones contrapuestas. El diseño utilizado es el mismo de Bem y McConnell (1970), - con la única modificación de que el recuerdo de las actitudes iniciales se hacía aparecer sin - relación con la expresión definitiva de actitudes. Esta manipulación la justifican los autores en base a eliminar un posible intento del sujeto por parecer consonante. La hipótesis planteada es que, si son válidas las interpretaciones de la disonancia, la traída a colación de las - actitudes iniciales no alterará, o en todo caso aumentará, el cambio de actitud, mientras que, si es válida la interpretación de la autopercepción, disminuirá el cambio de actitud. Los resultados no son, tampoco, concluyentes, pues si bien no se confirma la predicción de la teoría de la autopercepción, tampoco se demuestra que las actitudes iniciales sean relevantes, tal como plantea la teoría de la disonancia.

Un nuevo experimento crucial, y esta vez - con resultados más concluyentes, es el de Duane Green (1974). El experimento base es, en este - caso, el de Brehm (1962), sobre el compromiso a continuar una experiencia por parte de sujetos sedientos. Las variables independientes cruciales son la extremosidad de las actitudes iniciales y la magnitud de la justificación (incentivo) usado para inducir el compromiso. Según Green, - la teoría de la autopercepción debe predecir que la extremosidad de las actitudes iniciales no in

fluye sobre el cambio de actitud, ya que, extremas o no, las actitudes iniciales no son relevantes para la determinación de la actitud final. Por otra parte, la teoría de la autopercepción - debe predecir un menor cambio de actitud cuando el incentivo es cuantioso, independientemente de la discrepancia existente; los sujetos con escaso incentivo (situación de "tacto") tenderían a inferir su actitud de su propia conducta. La teoría de la disonancia, sin embargo, haría predicciones diferentes; existe un efecto de la extremosidad de la actitud inicial (nivel de sed) y una interacción entre la extremosidad de la actitud inicial y el nivel de justificación (incentivo). El mayor cambio de actitud se dará en la situación de mucha sed/bajo incentivo, algo menor será en la de mucha sed/incentivo elevado, y será prácticamente nulo en las de poca sed, - bien sea alto o bajo el incentivo.

En el estudio de Green se hicieron dos grupos experimentales según el nivel de sed, lo - cual se logró por la ingestión de dos sustancias de diferente grado de salinidad; después de medir la sensación de sed, en dos escalas diferentes, se les pidió un compromiso para continuar sin beber durante veinticuatro horas más, ofreciéndose cinco o veinte dólares. Al grupo control no se le pidió tal compromiso. Finalmente, se midió la sensación de sed por medio de las dos escalas utilizadas previamente y por la cantidad - de agua que se ingería. Los resultados mostraron un apoyo evidente a las predicciones de la teoría de la disonancia, siendo éstos significativos - con los tres tipos de mediciones.

- El final de una polémica -

En el año 1972 Daryl J. Bem publicó un trabajo en el que, después de pasar revista a la controversia entre disonancia y autopercepción, dejó zanjada, por su parte, la discusión. Según Bem, no existe posibilidad de un experimento crucial que dirima la polémica, porque siempre es posible reinterpretar a posteriori los datos y así, la discusión se convierte en un callejón sin salida. El artículo de Bem y McConnell terminaba de la siguiente forma: "En la coyuntura actual, cada una de las teorías parece capaz de reclamar algún territorio no reclamado por la otra, y la elección de una de las teorías en áreas en que se solapan se reduce a una cuestión de fidelidades o de estética" (p.30).

Tanto la teoría de la disonancia como la de la autopercepción han demostrado su capacidad explicativa y generativa. La teoría de la disonancia ha ido evolucionando desde sus primitivos planteamientos, sugerentes pero ambiguos, por el camino de sucesivas precisiones. Sin que se abandonase la perspectiva cognitivista, se han ido introduciendo conceptos tales como compromiso, justificación, "self", etc., con los que se han ido delimitando las condiciones necesarias y suficientes para la aparición de la disonancia, de forma que, hoy en día, no se concibe ya a la disonancia como un principio autónomo, expresable por una teoría de alcance medio, sino más bien como un elemento más, en interdependencia con otros muchos, de un modelo sobre la conducta hu-

mana, más amplio, donde se concibe al organismo humano como una estructura activa, procesadora - de información, en continuo intercambio con un - medio socializado, es decir, como un sistema - - abierto.

La teoría de la autopercepción, por su parte, surge (Bem, 1964, 1965) como una alternativa a la teoría de la disonancia desde el campo del conductismo radical. Curiosamente no es frente a la teoría de la disonancia donde ha tenido sus - mejores logros la teoría de Bem. Ya hemos visto que no existe una evidencia empírica que avale - la sustitución de una teoría por otra, e incluso, en terrenos como la sumisión forzada, la evidencia es mayor a favor de la interpretación de la teoría de la disonancia. En realidad, no son teorías alternativas, aunque en determinados momentos hagan predicciones antagónicas. Una teoría - que se plantea como conductista radical, tiene que recurrir a conceptos como el de inferencia que, por muy entrecomillados que se pongan, son conceptos típicamente cognoscitivos. La teoría - de la autopercepción, y esto está claramente explicitado por Bem, es una teoría de la atribución.

La teoría de la autopercepción ha desempeñado, y desempeña, un papel dentro del campo de la Psicología Social, y de la Psicología General, - mucho más importante que el de mera antagonista de la teoría de la disonancia. No es posible aquí extenderse en todas las áreas donde ha demostrado su productividad y su capacidad explicativa, bástenos indicar que si analizamos la temática - preferente en las revistas especializadas de los

últimos años, veremos que hay una clara predominancia de los estudios sobre atribución y autopercepción. Bem (1972) ha analizado, en este sentido, el cambio de paradigma teórico que se da en la Psicología Social de los años sesenta a los setenta. En los años sesenta predominaron los modelos motivacionales de tipo cognoscitivo, tales como el de la disonancia, habiendo evolucionado el campo teórico, en los últimos años, hacia modelos atributivos sobre el procesamiento de la información.

- Algunas reinterpretaciones de la teoría de Bem

En la teoría de la autopercepción se plantea que las inferencias sobre los propios estados internos se realizan en base al mismo proceso por el que se hacen inferencias o atribuciones sobre los estados internos de otras personas. La base de dichos procesos de inferencia es la observación de la conducta manifiesta y de las circunstancias en que ésta se da. La autopercepción es, según esto, uno de los casos de la percepción interpersonal, en el que coinciden actor y observador. Edward L. Deci (1975) indica que éste es un modelo que obvia todo tipo de conocimiento personal.

Una parte considerable de los estudios sobre autopercepción, como hemos visto, reproducen el diseño experimental de los experimentos sobre sumisión forzada. Los estudios sobre autoatribución no se han limitado a los casos en que la tarea era desagradable, sino que también se han

analizado situaciones en que la tarea era intersante (Bem, 1972; Nisbett y Valins, 1971). El esquema inferencial, en ambos casos, es semejante. Uno conoce su agrado por la tarea en base a su conducta y a las contingencias de refuerzo. Si - existe un fuerte refuerzo, si existe una justificación extrínseca, se infiere una escasa predisposición o actitud. El tipo de tarea, que sea - agradable o no al sujeto, es, según esto, irrelevante, pues las claves de la atribución son externas.

Edward L. Deci parte, frente a las posiciones del conductismo radical, de la existencia - de un conocimiento interno de sí mismo, que es elemento clave del proceso de atribución interpersonal. Cuando una persona observa a otra, las atribuciones causales que realiza se basan en - la atribución a la otra persona de sus propios estados internos, en el caso de que se encontrase en una situación semejante. Esto supone un - ponerse en lugar del otro, proceso que, según - Deci, no tiene por que ser siempre consciente.

El proceso de atribución que plantea Deci es, justamente, lo contrario de lo que plantea Bem. Para Deci, las personas tenemos un conocimiento - personal de nuestros estados internos, conocimiento que sólo es asequible a uno mismo (a no ser - que se comunique expresamente), y realizamos nuestras atribuciones respecto a los demás en base a lo que podríamos sentir si nos encontrásemos en la situación en que ellos se encuentran. El eje de la atribución no son las señales externas, -

sino el conocimiento personal. Este conocimiento personal se halla ligado a lo que Deci denomina motivación intrínseca, es decir, la necesidad de sentirse competente y autodeterminado.

No existe una evidencia empírica definitiva que permita dilucidar entre las posiciones de la autopercepción y de la motivación intrínseca. Ya hemos visto cómo resulta difícil rechazar de plano la existencia de procesos mediadores internos, en concreto de procesos del tipo de la disonancia (Cfr. Ross y Shulman, 1973; Green, 1974; Calder, Ross e Insko, 1973). La disonancia, para Deci, es un caso de la motivación intrínseca, - que es un concepto más amplio. Ahora bien, tanto la teoría de la disonancia como la de la motivación intrínseca, hacen referencia a estados ya consolidados, en los que existe una conciencia sobre las propias actitudes y los propios estados internos, pero ¿cómo se llegó a ellos?. Probablemente sea en este sentido en el que tenga validez la teoría de Bem. Cuando no existe una actitud previa hacia un objeto, cuando la situación es nueva, probablemente nuestras inferencias sobre actitudes y estados internos se tengan que basar únicamente en observaciones sobre señales externas. Lo que sugiero es que la teoría de la autopercepción es una explicación válida en el caso de que no haya una actitud consolidada o la situación sea totalmente nueva, mientras que habría que recurrir a procesos internos en el caso de que nos encontremos frente a situaciones conocidas y frente a objetos sobre los que tenemos ya una actitud precisa. Según esto, la situación experimental de laboratorio sería una fuen-

te de perturbación, pues es una situación social anómala, en la que los sujetos se comportan de - forma deferencial, según su familiaridad con ella.

2.2.6.3.7. Una teoría general cognoscitiva sobre las respuestas actitudinales: Salancik y Conway (1975)

El problema al que se enfrentan estos autores es semejante al que se planteaba Bem: ¿Qué ocurre cuando a una persona se le pregunta por su actitud hacia cualquier objeto?. La posición de Salancik y Conway es, en principio, semejante a la de Bem (1972) o Nisbett y Valins (1971). - Una actitud no es una predisposición, algo interno y estable, sino un juicio elaborado para responder a una pregunta. Este juicio se elabora - en función de la información de que dispone el - sujeto.

En la perspectiva de la autopercepción se considera que una conducta se usa en la inferencia de una actitud, cuando se considera que es relevante para tal actitud. La relevancia de una conducta determinada para la inferencia de una - actitud es función inversa de la probabilidad de que la conducta pueda ser atribuída a factores causales externos, tales como la recompensa.

Salancik y Conway lo que plantean es que el proceso de integración de información es más complejo, que existen más fuentes de información de

las que se plantean en la teoría de la autopercepción. El modelo es semejante en ambos casos. La única diferencia estriba en la consideración de las fuentes de información relevantes para la inferencia de una actitud.

Las fuentes básicas de la información son dos: la situación inmediata y el recuerdo de situaciones pasadas. En ambos casos la información puede versar sobre el objeto en sí, la conducta propia o ajena con dicho objeto y las expresiones propias o ajenas respecto a dicho objeto.

Los autores lo que hacen es una extensión de las teorías de Bem y de Nisbett y Valins, según la cual las inferencias actitudinales no son una inferencia de la conducta en sí, sino de la información que uno tiene sobre la propia conducta. Para demostrar esto, diseñan dos experimentos en los que se manipula el recuerdo de la información conductual relevante para el objeto de actitud. De estos estudios se deduce que cuando los sujetos son inducidos a recordar aspectos de su conducta que implican una actitud positiva, expresan una actitud más positiva que cuando son inducidos a recordar aspectos de su conducta que implican una actitud negativa. Estos datos confirman la hipótesis de que la variable crucial no es la conducta en sí, sino la información disponible sobre la conducta, y contradicen los planteamientos de Bem y McConnell (1970) sobre la dificultad de recordar las actitudes previas.

Salancik y Conway plantean que el uso de una información en un juicio actitudinal no está determinado únicamente por la saliencia de dicha

información, sino también por su relevancia. La noción de relevancia hace referencia, según los autores, a un proceso activo de selección de información, en base a las implicaciones psicológicas que dicha información tiene para el individuo. Es decir, para que un ítem de información determinado sea utilizado en la inferencia de una actitud, debe primero ser saliente, y después ser juzgado relevante por el sujeto.

En una línea de pensamiento parecida a la de Salancik y Conway se encuentra el trabajo de Taylor (1975). Taylor pretende matizar las hipótesis de Bem, reduciéndolas al caso en que la inferencia de una actitud no acarrea consecuencias en el futuro. Cuando la toma de decisión que supone el expresar una actitud no implica ningún tipo de consecuencias para el futuro, las actitudes se infieren por un proceso semejante al postulado por Bem, es decir, se infieren de la propia conducta, o más exactamente, del feedback sobre la propia conducta; sin embargo, cuando la expresión de las actitudes afecta al sujeto en el futuro, el proceso de inferencia es más cuidadoso y se buscan más informaciones que el puro feedback de la propia conducta. Taylor realizó un experimento en el que manipulaba el feedback de la propia conducta (datos sobre la resistencia galvánica de la piel) y la implicación para el futuro. Los resultados mostraron que cuando no había implicación para el futuro, las evaluaciones dependían de la información sobre la propia conducta, no ocurriendo así cuando la expresión de la actitud suponía alguna consecuencia para el futuro (tratarse con el sujeto que estaba siendo eva

luado). El estudio de Taylor viene a coincidir con una línea de trabajo, tal como la de Janis, que sugiere que la formación de actitudes y la toma de decisiones son procesos complejos, que las personas suelen realizar con cuidado.

- Disonancia_y_conflicto_social: Hondrich

La mayoría de los estudios sobre disonancia hacen referencia a situaciones sociales restringidas, que, por lo general, requieren la interacción cara a cara, y la disonancia como tal se considera como un conflicto intrapersonal. Karl Otto Hondrich (1974), sin embargo, ha intentado hacer extensivo el campo de aplicación de la teoría de la disonancia a un terreno típicamente sociológico: el conflicto social. Hondrich no pretende hacer una teoría global del cambio social, sino un análisis de los efectos de un solo factor -el desarrollo económico- sobre la dinámica de los conflictos sociales y las libertades políticas. Sin pretender que todos los factores de cambio sean reductibles al factor económico, el autor se interesa únicamente por las "conexiones funcionales" de éste con el conflicto social y el desarrollo de las libertades políticas, tratando el conjunto de los restantes factores según la cláusula "ceteris paribus". Hondrich explicita que su enfoque no se orienta a la búsqueda de las causas últimas sino a hacer visibles las conexiones funcionales, entendidas como relaciones examinables según las reglas del empirismo lógico,

con independencia de que en el orden temporal - los factores explicados antecedan, acompañen o sigan al desarrollo económico.

Para Hondrich existe una sociedad global - cuando un colectivo humano está regulado de modo obligatorio para la consecución, distribución y valoración de todas las remuneraciones. "Son remuneraciones todos los medios -materiales o inma-
teriales-, para la satisfacción de necesidades. El aumento o la disminución de remuneraciones sociales debe describirse como coyuntura social, - la distribución como estructura social y la valo-
ración como cultura social" (pag. 57).

Es precisamente la concepción de la cultura como valoración, es decir, como un factor típica-
mente psicológico, junto con la consideración de una mediación (perceptiva tanto de la coyuntura como de la estructura social, lo que posibilita considerar a la teoría de la disonancia -explica-
tiva de los conflictos intrapersonales- como vá- lida para el análisis de los conflictos sociales. Para Hondrich los conflictos sociales no son úni-
camente conflictos intrapersonales, pero sí sur-
gen de tales conflictos. Un conflicto social a-
parece cuando hay un colectivo de personas -cla-
se social, grupo profesional, élites intelectua-
les, etc.- que, al estar afectadas por los mis-
mos factores, sufren el mismo tipo de conflicto intrapersonal. La resolución de tal conflicto, de
acuerdo con la teoría de Festinger, puede darse, bien a través de un cambio de valoración (cambio cultural), bien a través de un cambio perceptivo
(por medio de la manipulación ideológica de la -

información disponible) o bien por una motivación hacia la acción que, si el resto de factores lo posibilitan, se traducirá en un cambio coyuntural (aumento o disminución de remuneraciones) y/o estructural (distribución de tales remuneraciones).

Hondrich expone su pensamiento en forma de tesis -20 en total- donde, en base a la dinámica consonancia-disonancia, analiza la incidencia del desarrollo económico (concebido como continuo) en distintas sociedades, desde las sociedades globales de bajo bienestar sin desarrollo económico a las sociedades globales de alto nivel de desarrollo.

Las distintas tesis sobre los conflictos sociales son expresión de los distintos momentos -según el tipo y nivel de desarrollo- de un conflicto básico entre la disponibilidad percibida de los distintos tipos de remuneraciones. Las remuneraciones que considera son de dos tipos: el bienestar, en relación con una remuneración material, y las relaciones sociales, que proveen de identidad personal y que, por tanto, son gratificantes. Un aumento del bienestar puede trastocar el sistema tradicional de relaciones sociales con el que los individuos se sienten identificados, y generar una disonancia. Existe, según Hondrich, un conflicto cultural cuando hay una valoración contradictoria de una remuneración como bienestar. Un conflicto estructural se da cuando las personas (categorías o grupos) valoran del mismo modo una remuneración, pero no están de acuerdo en su

distribución. El conflicto coyuntural supone una misma valoración de la remuneración, pero donde una persona o grupo tiene a otra persona o grupo por responsable de que la remuneración no se logre en mayor medida. El conflicto de regulación supone la existencia de sociedades con un cierto nivel de desarrollo e implica un desacuerdo con el sistema de regulación en el intercambio de remuneraciones.

Hondrich coincide con el pensamiento festingeriano al considerar que las remuneraciones (incentivos en la terminología psicológica) están mediados por su representación cognoscitiva y por la valoración que de ellas se hace. Un aumento lineal del bienestar material no tiene porqué traducirse en un cambio concomitante hacia el modelo de sociedad que posibilita tal bienestar; por el contrario, es posible que se traduzca en una fuente de conflictos y un rechazo, incluso, de los introductores de tal bienestar. La dinámica fundamental se da entre las remuneraciones de identidad y bienestar material que, en determinadas circunstancias, son contradictorias.

La explicación que da Hondrich acerca del conflicto social supone la existencia de una continuidad entre conflicto intrapersonal y conflicto social. A este respecto dice:

"El conflicto social surge a medida que el conflicto intrapersonal se desprende de la persona, de modo que, en conclusión, el conflicto social es un conflicto intrapersonal, vuelto hacia afuera y es, al mismo tiempo, la solución -

de éste./...../ Hay que destacar, sin embargo, que la transformación de un determinado conflicto intrapersonal en un conflicto social no suple simplemente toda disonancia como constitutivo propio". (pg. 178, nota a pié de página).

Esta continuidad entre los conflictos intra personales y sociales es posible gracias al caracter subjetivo que para Hondrich tiene todo ti po de conflictos. Un conflicto sociocultural se caracteriza por una tensión entre disponibilidad percibida y la valoración de una remuneración, y a esta tensión se le denomina, con justicia, disonancia. Los conflictos socioestructurales impli can, así mismo, una valoración negativa de la dis tribución del bienestar. Los conflictos sociales se dan a partir de una percepción y valoración de la situación social que, siendo subjetivamente - contradictoria, se traduce en una acción hacia - el exterior. La base del conflicto está en la sub jetividad de los individuos.

La concepción del conflicto de Hondrich es discutible desde una óptica sociológica. La exis tencia o no de conflictos sociales objetivos, in dependientemente de la conciencia que tengan los actores sociales que participan en ellos, es un problema que requiere un tratamiento más minucio so y extenso del que aquí es posible hacer. La posición de Hondrich defiere sustancialmente de la de otros teóricos del conflicto, como Mark, Coser o Dahrendorf. Por mi parte, me limitaré a algunas consideraciones de tipo más psicosocioló gico.

Desde la óptica de la propia teoría de la disonancia, hay que indicar que la visión que Hondrich tiene del conflicto es inadecuada por excesivamente pasiva en su génesis. El conflicto, para Hondrich, es subjetivo pero se genera como reacción a factores externos: Cambios en la disponibilidad y distribución de remuneraciones; la percepción y valoración de esa situación social es la que posibilita la aparición del conflicto. Para Festinger, sin embargo, - existe otra fuente de disonancia; la propia acción del individuo. Según esto, la acción - o el cambio social- no siempre es fruto de la acción. En el origen está la acción y no la percepción. Festinger, por supuesto, considera - que la disonancia es un conflicto intrapersonal pero que puede derivarse de un conflicto social. La participación en una huelga, o en un movimiento cualquiera de protesta y contestación, puede ser una forma de reducir la disonancia, como dice Hondrich, pero puede ser también el origen - de ella y el desencadenante de un cambio actitudinal e ideológico, como también dice Festinger. El conflicto social, según esto, no es únicamente "un conflicto intrapersonal vuelto hacia - afuera", sino que tiene una existencia relativamente independiente de la conciencia de los sujetos, y sería causa de la modificación de dicha conciencia. En esto, Festinger coincidiría con la famosa frase de Marx en la "Ideología Alemana": "No es la conciencia lo que determina la vida, sino la vida la que determina la conciencia".

La explicación que del conflicto hace Hondrich, y en concreto del conflicto socioestructural tiene ciertos puntos de contacto con otras teorías y conceptualizaciones psicosociológicas diferentes a las de la disonancia, tales como - los conceptos de privación relativa, incongruencia de status o nivel de aspiración. Hondrich - considera que para que exista un conflicto socioestructural tiene que haber una valoración negativa de la distribución de remuneraciones. Esta valoración negativa surge de la existencia de - una desigualdad en la distribución de remuneraciones que contradice las normas tradicionales de igualdad. Hondrich considera que en las sociedades industriales la norma tradicional de igualdad absoluta se sustituye por la norma de igualdad relativa (igual remuneración para trabajo - igual), con lo cual el conflicto sociocoyuntural sustituye al socioestructural: lo que se discute no es la posesión, sino el trabajo, la efectividad como productores de los estratos superiores. El conflicto coyuntural, sin embargo, "puede - duplicarse en un conflicto estructural si, de - nuevo, se pone en marcha la disonancia tradicional entre la percepción de la distribución del bienestar y las normas de distribución". La idea de Hondrich sobre el conflicto coyuntural coincide en parte con la idea de la justicia distributiva de Homans y con la teoría de la equidad: existe una tendencia a equilibrar la relación - inversión / beneficio, y esta relación, que es - base de la equidad, tiene un carácter subjetivo, tal como muy bien analiza Morales (1978) al tratar de la percepción de la equidad. La teoría - de la equidad respondería, según esto, a la si-

tuación cultural de las sociedades industriales, donde el beneficio predominantemente valorado es el de bienestar material, y donde se acepta una norma de igualdad relativa, según la cual la base de la remuneración son las inversiones y no la pertenencia al grupo.

En resumen, la explicación de Hondrich del conflicto social se basa en un cierto reduccionismo psicologista y en una concepción excesivamente simplificada del desarrollo económico. El psicologismo se manifiesta en la consideración del conflicto social como extensión del conflicto intrapersonal y en la limitación de la cultura al ámbito exclusivo de las valoraciones. Aunque todos los conflictos sociales tienen un componente personal y psicológico, ya que son personas las que intervienen en ellos, el problema reduccionista se plantea cuando se pretende explicar dichos conflictos en base únicamente a conceptos y teorías psicológicos, como es la de la disonancia. Para ello, Hondrich necesita - simplificar el concepto de desarrollo económico y limitarlo exclusivamente a la creación de bienes de consumo, con lo cual, el bienestar es equiparable al concepto psicológico de incentivo. Los análisis de Hondrich tienen probablemente más interés a nivel microsocial que a nivel macrosocial, y en este sentido sí son una aportación interesante para la propia teoría de la disonancia, a la que permiten una posibilidad de aplicación más allá del restringido ámbito psicológico en que se ha desenvuelto.

2.3. FACTORES DETERMINANTES DE LA DISONANCIA

Desde que Festinger publicó en 1957 su obra sobre la teoría de la disonancia, se han realizado numerosos trabajos para intentar dilucidar - las condiciones necesarias y suficientes para la activación de la disonancia. La mayoría de estos trabajos se han realizado en torno a los temas - de la sumisión forzada y de la toma de decisiones. Algunos de ellos ya han sido expuestos al tratar de dilucidar la significación de los procesos - psicosociales implicados en las distintas áreas en que se ha aplicado la teoría de la disonancia. Lo que haremos aquí es una revisión del conjunto de variables intervinientes en la aparición de estados de disonancia.

Es evidente que la concepción original de Festinger sobre la disonancia requiere una revisión. La coexistencia de dos elementos cognoscitivos contradictorios es condición necesaria pero no suficiente para que se de la disonancia; - es necesario que, además, se den otro tipo de - circunstancias.

2.3.1. El compromiso

Una de las modificaciones más extensas de la primitiva concepción de lo que era la disonancia es la que realizaron Brehm y Cohen (1962). Son estos autores los que, por primera vez, plantan la necesidad de que haya un compromiso del sujeto con la situación provocada de disonancia para que ésta aparezca.

"Asumimos que una persona está comprometida cuando ha decidido hacer o no hacer una cosa determinada, cuando ha elegido una (o más) alternativas, y rechaza por tanto una (o más) alternativas, cuando se compromete activamente en una conducta determinada. Una de estas conductas o una combinación de ellas, puede ser considerada como un compromiso". (p.7)

La variable crucial del compromiso es la volición, que hace referencia al grado de libre - elección involucrado en la decisión de actuar en un sentido discrepante con la propia actitud. La disonancia es, para Brehm y Cohen, directamente proporcional a la volición. Una persona intentará, por tanto, justificar el haberse comprometido en un sentido determinado, en la medida en que haya una información discrepante con dicho compromiso.

Festinger (1964), analizando los resultados de los trabajos que han realizado sobre la disonancia consecuente a una decisión, llega a la - conclusión de que es conveniente aceptar el concepto de compromiso de Brehm y Cohen, y dice textualmente:

"Parece que una decisión comporta consigo un compromiso si la decisión afecta inequívocamente a la conducta posterior. Esto no quiere decir que la decisión sea - irrevocable, sino más bien que la decisión tiene claras implicaciones en el desarrollo de sucesos posteriores". (p.156)

Una concepción del compromiso algo diferente a las anteriores es la que plantea Kiesler. Para este autor el compromiso debe ser considerado en términos de la relativa resistencia al cambio de los elementos cognoscitivos. Estos elementos cognoscitivos ordinariamente se refieren a algún tipo de conducta, pero no es indispensable que sea así. El compromiso, en definitiva, suele hacer referencia a la resistencia al cambio de algún tipo de acción o conducta, pero puede referirse también a otros procesos. Kiesler (1968) plantea que su concepción del compromiso es un paso más sobre la concepción de Festinger (1964). La relación que el compromiso tendría con la disonancia se basaría en que el conocimiento de la resistencia relativa de los elementos cognoscitivos al cambio es una condición necesaria para la especificación del modo de resolución de la disonancia, pero el concepto de compromiso es independiente del de disonancia y, como tal, el compromiso no es de por sí motivante. Kiesler (1971) indica que cuando un individuo se encuentra expuesto o comprometido con una información discrepante con las propias actitudes, lo primero que se pregunta es si podría estar de acuerdo con esa información; la respuesta a esta cuestión depende de las propias conductas anteriores, de las actitudes preexistentes, de las actitudes de los demás al respecto, etc. Si las implicaciones de esta información previa no son muy discrepantes con la nueva información, es posible que se dé un cambio de actitud. El compromiso, según esto, tiene que ver con la flexibilidad de las personas para enfrentarse con nuevas situaciones. Kiesler (1971) indica que la responsabilidad percibida

sobre la propia conducta aumenta conforme se incrementa el nivel de compromiso, de tal forma - que muchas veces los individuos intentan actuar incluso de forma consonante con las propias ac-titudes, ya que esto puede acarrear algunas consecuencias negativas, tales como la posibilidad de equivocarse, de sufrir potenciales ataques - de otros, o de ser requerido para una conducta más extremista. Esta hipótesis fué confirmada - por Kiesler, Roth y Pallak (1974) quienes des-cubrieron que los sujetos muy comprometidos con una acción consonante con sus opiniones evitaban, sin embargo, una posterior tarea que consistía en discutir las implicaciones de su compromiso (cómo reaccionarían los demás al contenido de su discurso).

La concepción de Kiesler sobre el compromi-so es francamente sugerente y posibilita estudios muy atractivos, pero se aparta de lo que en el - ámbito de la teoría de la disonancia ha venido - entendiéndose por compromiso. Más que a la resig-tencia de los elementos cognoscitivos al cambio, el compromiso hace referencia a la posibilidad - que un individuo concreto tiene de elegir, a la libertad que él percibe tener en el momento de - actuar de una forma determinada.

La variable de compromiso es una de las más importantes y generalizadas dentro de los estu-dios sobre disonancia. Los estudios sobre diso-nancia y toma de decisiones, por ejemplo, impli-caban un compromiso en el sentido de que el indivi-duo se ata a participar en algún suceso futuro o a comprar un determinado producto. Los estudios sobre esfuerzo y dificultad de iniciación supo-

nen que los individuos se comprometen con la proposición de que la recompensa que se les ofrece es el precio digno de su esfuerzo. En los estudios sobre condescendencia forzada los sujetos se comprometen conscientemente con un tipo de acción - que es contradictoria con sus propias actitudes, etc. Cuando analizábamos la dinámica de todo este tipo de procesos ya vimos el papel que desempeñaba el compromiso en la aparición de la disonancia. De los estudios realizados se puede concluir que el compromiso es una condición necesaria pero no suficiente para que aparezca la disonancia.

Entre los experimentos realizados para poner a prueba la variable del compromiso cabe recordar el de Carlsmith, Collins y Helmreich - - (1966) que entendieron por compromiso la exposición pública de unas manifestaciones contrarias a la propia actitud, considerando la exposición en privado como una conducta no comprometida. Sólo cuando había un compromiso se daban los - efectos de la disonancia (mayor cambio de actitud cuanto menor era el incentivo). Helmreich y Collins (1968) obtuvieron resultados parecidos. Wicklund, Cooper y Linder (1967) entendieron por compromiso la manifestación por parte de los sujeto de su intención de realizar una tarea que requería un serio esfuerzo. Los resultados obtenidos confirman la función discriminadora de la variable de compromiso.

El compromiso público de una persona con - una postura determinada ha sido puesto en cuestión, con posterioridad, como variable crucial para la aparición de la disonancia. Cooper y -

Worchel (1970) por ejemplo, han puesto de manifiesto que el compromiso con una acción, e incluso la propia acción misma, no provocan disonancia si se le informa al sujeto de que la acción no producirá las consecuencias negativas que se esperaba. Goethals y Cooper (1972) entienden el compromiso como intencionalidad. Si los sujetos tienen intención de conseguir unos determinados resultados (engañar a un compañero) se supone - que están comprometidos. Los autores llegan a la conclusión de que el compromiso no es siquiera una condición necesaria, siendo suficiente - con que haya una posibilidad de elegir y que las consecuencias sean negativas.

De lo anterior podemos colegir que lo que realmente no está claro es el propio concepto - de compromiso. A la hora de operacionalizar el concepto no todos los autores entienden lo mismo (exposición pública, intencionalidad, etc), aunque, tanto de la definición de Brehm y Cohen como de los estudios sobre el tema, podemos llegar a la conclusión de que el compromiso hace referencia a un proceso decisional, a una toma de posición, y esto no parece ser fundamental para que aparezca la disonancia.

2.3.2. Elección

Muy en relación con el compromiso está la elección, pero es ésta una variable que presenta matices diferentes y resulta menos ambigua a la hora de su operacionalización. Si el compro-

miso lo caracterizábamos como una decisión, la elección es la percepción que un individuo tiene de que realmente puede decidir, es decir, de que su decisión o compromiso es libre, de que - igual que decide actuar podría haber decidido - lo contrario. Si el compromiso hacía referencia a la volición, la elección hace referencia a la libertad percibida.

Existen numerosos trabajos que ponen de manifiesto que la variable elección es una variable necesaria para la aparición de un efecto de disonancia (véanse, entre otros, los de Linder, Cooper y Jones, 1967; Holmes y Strickland, 1970; y Sherman, 1970 b). Tal como vimos al hablar de la sumisión forzada, la elección parece ser una condición necesaria, pero no suficiente, para - que se active un proceso de disonancia.

2.3.3. Las consecuencias de una acción y la responsabilidad que de ello se deriva.

Una parte considerable de los estudios sobre la disonancia cognoscitiva implican la comisión por parte del sujeto experimental de algún tipo de acción que pueda acarrear consecuencias no deseables para él. Esta situación es típica de los estudios sobre la conducta falta de sinceridad, en los que se pide al sujeto que elabore un discurso o escriba un ensayo defendiendo lo contrario de lo que él piensa sobre un tema dado. Acabo de indicar que el compromiso del su

jeto para realizar tal acción es una condición necesaria, es decir, que el sujeto debe percibir que la decisión que adopta está libremente tomada.

Existe una amplia literatura sobre el papel desempeñado por las consecuencias de una acción en la génesis de disonancia. Anteriormente he expuesto ya los trabajos más relevantes sobre el tema (véase el apartado 2.2.6.). Del análisis de estos trabajos se sacaba la conclusión de que, para que haya disonancia, son condiciones necesarias la existencia de libertad a la hora de elegir y la existencia de consecuencias negativas, derivadas de la acción emprendida. (Cooper y Worchel, 1970; Goethals y Cooper, 1972).

Las consecuencias de la acción deben ser previsibles en el momento del compromiso (Brehm y Jones, 1970; Cooper, 1971), aunque después no ocurran (Cooper y Goethals, 1974). Lo que está en cuestión, en definitiva, es un proceso doble de atribución de responsabilidad y de significación social de la conducta.

Tanto el sentimiento de responsabilidad como la significación de la conducta están culturalmente determinados. En nuestra sociedad es comúnmente aceptado que una persona es responsable de las acciones que realiza libremente y de las consecuencias que de sus actos se derivan, y así lo expresan la práctica moral y judicial. La teoría de la disonancia no pone en cuestión el origen de estos sentimientos y creencias generalizadas, en realidad, parte de ellos.

La teoría no prejuzga cuáles sean los contenidos disonantes; cualquiera de esos contenidos puede ser "vivido" o "experimentado" como disonante. La teoría de la disonancia, con un planteamiento típicamente estructuralista, no se centra en los contenidos sino en las relaciones. Estas relaciones son de tipo psico-lógico, es decir, responden a una lógica subjetiva, lo cual implica partir de un individuo ya socializado, que atribuye responsabilidades y califica acontecimientos en base a su experiencia social.

Esta despreocupación por los contenidos, - así como el énfasis en los procesos puramente psicológicos o experienciales, hace que se consideren equivalentes procesos cuya significación social es muy diferente. Para la teoría de la disonancia, la única diferencia entre ellos es de tipo cuantitativo, difieren respecto a la "importancia de las cogniciones", lo que supone - únicamente, que determinadas contradicciones son más inquietantes que otras.

2.3.4. El "sí mismo"

En un principio, la disonancia se planteó únicamente como la consecuencia de una relación entre dos elementos cognoscitivos, elementos - que podían ser ideas, actitudes, opiniones, etc., pero desde el momento en que empezó a considerarse que era condición necesaria la existencia de una implicación personal, bajo la forma de compromiso, de sentimiento de libertad o de respon

sabilidad respecto a los hechos y conductas implicados, se comienza a tomar en consideración -no siempre de forma explícita- un marco de referencia más amplio que la mera relación aislada entre dos cogniciones. Cada vez se hace más necesario referirse a la totalidad del "sí mismo" (self).

Aronson (1968a, 1969) intentó clarificar el confuso campo de los estudios sobre disonancia cognoscitiva. El panorama que se le presentaba era realmente poco alentador. Con el mismo diseño experimental con el que Festinger y Carlsmith (1959) lograron unos resultados conformes con la teoría de la disonancia, existían estudios con resultados opuestos (Collins, 1968a; Collins, 1968b; Elms y Janis, 1965; Rosenberg, 1965), otros con resultados coincidentes (Cohen, 1962), y otros, finalmente, en los que la relación entre incentivo y cambio de actitud no respondía ni a las previsiones de la teoría de la disonancia, ni a las de las teorías del refuerzo, simplemente no se daba una relación significativa entre incentivo y cambio de actitud - - (Ashmore y Collins, 1968; Collins, Ashmore, Hornbeck y Whitney, 1970). Ya hemos visto los intentos de clarificación de otros autores; todos ellos intentan encontrar algún tipo de variable interviniente que ponga orden en los datos existentes. El compromiso personal o el sentimiento de libertad de elección son variables de este tipo.

Aronson va algo más allá y lo que se cuestiona es qué está realmente sucediendo cuando -

una persona está en una situación disonante, - qué es lo que hace que unas situaciones provoquen cambios de actitud y otras no, en definitiva, qué es lo que los individuos intentamos defender en situaciones como las de disonancia. Aronson (1968a, 1969) llega a la conclusión de que la clave está en la protección del concepto o imagen de uno mismo. Cuando engañamos a otro, cuando decimos lo que no creemos, cuando realizamos un esfuerzo desmesurado por lograr algo - poco valioso, lo que se pone en cuestión es la imagen que todos tenemos de nosotros mismos. - Aronson se plantea la significación conceptual de las manipulaciones utilizadas en la experimentación sobre disonancia y considera que, con ellas, lo que realmente se está viendo afectado es el concepto de uno mismo.

Según Aronson (1968a) la disonancia se da "entre el concepto de sí mismo y el conocimiento de una conducta que viola este concepto de sí" (pg. 24). La existencia de un compromiso activo y de una situación de libertad de elección son condiciones necesarias, generalmente, para que el conocimiento de la propia conducta pueda afectar al concepto de sí mismo, pero hay que tener en cuenta también que la imagen que se tiene de uno mismo no es igualmente positiva en todos los casos.

Nel, Helmreich y Aronson (1969) continúan el mismo razonamiento y plantean que una de las condiciones más negativas para el "sí mismo" en el caso de una conducta deshonestas es, precisamente, cuando de ésta se derivan consecuencias

negativas, bien para uno mismo, bien para los demás. La variable "consecuencias", que más arriba se analizaba, queda así englobada en una variable más amplia, como es el concepto de sí mismo.

En una línea de pensamiento semejante a la de Aronson está la posición de Bramel (1968), - quien manifiesta que:

"La disonancia es un sentimiento de menosprecio personal (un tipo de ansiedad), surgido por el rechazo hacia uno de otras personas, bien en el presente o en el pasado. Cualquier información que implique el que uno es incompetente o inmoral genera disonancia. La disonancia es mayor cuando la persona se siente personalmente responsable de su conducta y el rechazo de los demás es normalmente mayor cuando creen que la persona actuó voluntariamente de forma inadecuada" (pg. 365).

Entre los trabajos que toman el concepto de "self" como variable crucial en la aparición de disonancia cabe citar a Cooper y Duncan (1971); Aronson y Mattee (1968) y Graf (1971). De todas formas, la tendencia de los trabajos más recientes es considerar la dinámica del "self", tanto en su aspecto de protección de la propia imagen ante uno mismo como ante los demás, como el marco teórico global dentro del cual se reinterpretan los fenómenos de reducción de disonancia, en especial los referentes a la sumisión forzada. Así, por ejemplo, Pepitone (1966) considera que los cambios de actitud observados son acciones protectoras dirigidas a reducir las consecuencias

socialmente desagradables de la propia acción. Cuestiona no sólo la existencia de un motivo - específico de mantenimiento de consistencia - cognoscitiva, sino también el valor teórico de un modelo de este tipo, basado en principios - de reducción de tensión, puestos en cuestión - desde hace tiempo en otras áreas de la Psicología. Zimbardo (1969) considera por su parte que los cambios de actitud son una forma de "guardar el tipo", en la que los sujetos justifican, ante sí y los demás, su propia conducta, de forma que no se deteriore el sentido de la propia competencia. Tedeschi, Schlenker y Bonoma (1971) opinan que tales cambios de actitud son tácticas de manejo de la impresión que la propia imagen - hace en los demás, de forma que se nos considere como personas capaces de decidir racionalmente.

Schlenker (1973) mantiene que el cambio de actitud es interpretable, desde un punto de vista funcionalista, como una técnica de racionalización surgida y dirigida a proteger tanto la - propia imagen como la imagen pública. Schlenker y Schlenker (1975) indican que el sentimiento - de responsabilidad por una acción que acarrea - consecuencias de tipo negativo se traduce en sentimientos de ansiedad. El sentimiento de culpa - es un sentimiento típico de la conducta inmoral, mientras que el azaramiento ("embarrassment") es más propio de la transgresión de normas sociales o de sentimientos de incompetencia personal. Junto a estos sentimientos personales primitivos, - existe también la posibilidad de un castigo social, ya que los observadores tienden a atribuir

rasgos de personalidad negativos a quienes actúan de forma inapropiada y esto se traduce en la futura interacción. Ante estos castigos, tanto internos como externos, es muy probable que se generen conductas racionalizadoras tendentes a proteger la propia imagen. Dos posibles tácticas racionalizadoras son la reducción de la responsabilidad personal, lo cual se consigue atribuyendo la acción a presiones exteriores o a la imposibilidad de prever las consecuencias, o bien por la minimización del carácter negativo o inmoral de la propia conducta, cambiando por ejemplo la opinión sobre una temática acerca de la cual se había dicho algo que no se creía: si se cambia la actitud ya no es inmoral nuestra conducta.

Lo que está en cuestión, pues, no es ya un proceso de reducción de disonancia, sino más bien, toda una estrategia de defensa de la propia imagen siendo consideradas las acciones generadoras de disonancia no como tales, sino como actos, tanto moral como socialmente desaprobados. Esta desaprobación es punitiva y una de las formas de defenderse de ello es poner en marcha alguna táctica racionalizadora.

- (1) Considerar a la teoría de la autopercepción como una teoría del procesamiento de la información es contradictorio con sus propios planteamientos skinnerianos, pero creo que refleja la propia contradicción de esta teoría: hacer del análisis funcional su base y referirse a procesos de inferencia.
- (2) Indudablemente esta es una visión típicamente psicologista de un problema de gran importancia en el análisis de la comunicación social como es la existencia de un doble plano comunicativo, uno explicitado, lo que se dice, y otro oculto, el ideológico, que se define precisamente por lo que no se dice, por el sistema de selección y combinación, y que expresa las demandas ocultas del sujeto. "Mando" podría considerarse, en cierta forma, la versión psicologista de la ideología, en tanto en cuanto responde a necesidades personales y psicológicas más que a una determinación social. Indudablemente éste es un problema más complejo y que requiere un tratamiento extenso, más allá de los objetivos del presente trabajo, pero que sería interesante poder analizar en su día.

3.- EL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO

- 3.1. La psicología cognoscitiva de Heider.
- 3.2. Postulados de la teoría del equilibrio cognoscitivo.
- 3.3. Modificaciones del modelo de Heider.
- 3.4. Estudios empíricos sobre el equilibrio cognoscitivo.
- 3.5. El problema de la medición del equilibrio cognoscitivo.

3.- EL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO

La teoría del equilibrio estructural ha sido considerada tradicionalmente como una de las teorías de la consistencia cognoscitiva y como tal es tratada aquí. A diferencia de la teoría de la disonancia, que podríamos considerar como una teoría específica, explicable dentro de un contexto histórico, pero no postulada explícitamente dentro de un marco teórico más global, la teoría del equilibrio cognoscitivo surge dentro de un contexto temático y teórico más amplio. Si la teoría de la disonancia es analizable en sí misma, la del equilibrio tiene que ser incluida dentro de la Psicología interpersonal de Fritz Heider, que la delimita y da sentido. La diferencia entre Festinger y Heider, en este sentido, estriba en que el primero ha postulado una serie de teorías (de la comparación social, de la disonancia, etc) que si bien están relacionadas entre sí, no forman sin embargo un corpus teórico explícitamente uniforme, mientras que el segundo ha ido desarrollando una orientación teórica coherente, dentro de la cual toman sentido diversas teorías específicas (de la atribución, del equilibrio..). Podríamos decir que la teoría de la disonancia es más bien inductiva, surgida de un intento de generalización y abstracción de constantes observadas empíricamente, mientras que, la teoría del equilibrio es más bien deductiva, surgida por una necesidad formal de unos principios teó

ricos, aunque, como bien es sabido, inducción y deducción no se dan nunca en un estado puro, son procesos predominantes que no exclusivos.

Es inevitable, por tanto, antes de pasar a exponer los principios del equilibrio cognoscitivo, exponer, aunque sea someramente, los planteamientos de la psicología interpersonal de - Fritz Heider.

3.1. LA PSICOLOGIA COGNOSCITIVA DE HEIDER

La temática principal de los trabajos de Heider gira en torno a las relaciones interpersonales. Por relaciones interpersonales entiende las que se dan en grupos muy pequeños y donde la persona es la unidad básica de análisis. El énfasis en los procesos individuales e intrapersonales diferencia su enfoque del tradicional de la dinámica de grupos.

Heider parte de la idea de que la Psicología no es aún una ciencia desarrollada, sino que se encuentra todavía en un estadio infantil, en el que no deja de tener sentido el formular teorías poco precisas, pero que nos pueden aportar un conocimiento, aunque sea intuitivo, del funcionamiento de la conducta. Con una modestia ejemplar, califica su trabajo de 1958 como "unas notas de trabajo para una pre-teoría de las relaciones interpersonales" (1958 p. 296). Esta modestia surge de la conciencia no sólo de la propia limitación, sino de las características de la ciencia psicológica.

Una de sus ideas más fecundas, y que le sirve de base para todo su desarrollo teórico, es - que una persona normal tiene un gran y profundo conocimiento de sí mismo y de los demás. Esto le lleva a plantear que, en Psicología, es fundamental recurrir a un conocimiento del sentido común, a una psicología ingenua. No es que identifique la psicología del sentido común con la psicología científica. El trabajo científico del psicólogo consiste, precisamente, en profundizar, organizar,

y dar coherencia al conocimiento que nos aporta el sentido común. Pero así como en otro tipo de ciencias, en especial las ciencias físicas, este recurso al sentido común es mínimo, en Psicología no lo es, y esto es por dos razones: en primer lugar por una razón temática; justamente el objeto de nuestro interés científico es la conducta de las personas que se mueven de acuerdo a una psicología ingenua. Profundizar en esta psicología nos permite comprender mejor el comportamiento de nuestros semejantes. Pero existe también una razón teórica, y es que, como tal conocimiento, la psicología del sentido común contiene un fondo de saber verídico que no debe ser desdeñado. El hombre no empezó a reflexionar sobre sí mismo, a intentar comprender su conducta, cuando se fundó la Psicología como ciencia. Esa actividad es tan antigua como el propio ser humano. La existencia de contradicciones en el saber ingenuo no invalida este saber; también existen contradicciones en la práctica más empírica y cientifista (1). El lenguaje es, tal vez, donde mejor se plasma esta psicología ingenua. La labor que se propone Heider es analizar el saber plasmado en el lenguaje no científico acerca de las relaciones interpersonales, identificar y definir los conceptos subyacentes en éste e intentar elaborar un sistema general donde adquieran su pleno sentido estos conceptos.

Después de hacer un análisis de términos tales como tomar, dar, recibir y guardar (véase Heider, 1958 cap. 1º) llega a la conclusión de que:

"De acuerdo con la psicología ingenua, la

gente tiene un conocimiento de su entorno y de los acontecimientos que en él se dan (el espacio vital), alcanzan este conocimiento a través de la percepción y otros procesos, son afectados por su entorno personal e impersonal, causan cambios en el entorno, son capaces (pueden) e intentan causar dichos cambios, tienen deseos (quieren) y sentimientos, permanecen en relación de unidad con otras unidades y son estimables de acuerdo - con ciertas normas (deberes). Todas estas características determinan el rol que una persona juega en nuestro espacio vital y cómo reaccionamos frente a él".

(Heider, 1958, p.17. Subrayado original)

La comprensión de los procesos de percepción social es una de las primeras etapas para el abordaje de las relaciones interpersonales. Heider - considera, como buen lewiniano, que la persona se encuentra dentro de un campo psicológico, caracterizado por una red compleja de causalidades, en el que distingue entre el entorno próximo o "mediación", constituido por los estímulos próximos, que afectan directamente al organismo, y por las - influencias inmediatas de la persona en el entorno, y el entorno distante, constituido por las personas y cosas vitales para la persona, sobre el que se dirigen nuestras percepciones y acciones, y de cuyo contenido, considerado como invariante, se - haya separada la persona por la mediación. A la vez que nos separa del entorno distante, la mediación asegura un contacto funcional estrecho entre persona y entorno.

Cuando percibimos a otra persona nos dirigimos directamente a ella y a sus procesos psicológicos

(pensamientos, deseos, sentimientos, etc.), estando éstos en relación con los de otras personas. El proceso de clasificación y ordenación de esta maraña de estímulos próximos se caracteriza como un proceso de atribución, en el que se recurre a las invariantes del entorno distante. La interpretación que se da de los acontecimientos próximos se basa en referencias causales a un en torno distante, relativamente estable e invariante.

En la percepción social los elementos invariantes son referencias de tipo disposicional.

"En la percepción de personas la variedad de mensajes que llegan se codifican en términos de -o referidos o atribuidos a- los motivos, sentimientos, creencias de otras personas. Son estos rasgos más estables del medio los que nos resultan relevantes, y nos permiten una descripción económica de la confusa masa de datos". (Heider, 1965, p. 149)

La interpretación causal del mundo social es como un análisis factorial implícito y espontáneo del sujeto. De especial importancia son la separación de factores debidos al individuo y - factores debidos al entorno, de ello depende el que la causa de un suceso se atribuya a una persona o a la influencia del ambiente. Los determinantes de tal atribución son múltiples. La visibilidad del objeto, la evidencia de la deseabilidad del objeto o la evidencia de la dificultad de una tarea son factores que contribuyen a que la atribución sea externa, a que la causa se sitúe en el ambiente, mientras que factores tales como la capacidad perceptiva, el deseo de la persona o la habilidad de ésta contribuyen a que la atribución sea interna, a que el origen o causa del suceso se sitúe en la persona percibida. - Para que se atribuya un comportamiento a - - -

una u otra fuente -externa o interna- existe - una observación previa de los sucesos y de las disposiciones personales, que lleva a cierto - conocimiento de las invariantes causales (las personas con tales disposiciones suelen actuar de tal forma), método que Heider compara con - el experimental y que permite tener una visión exacta de la estructura ambiental. Ahora bien, con mucha frecuencia los factores determinantes de la atribución son preferencias personales, - hábitos de pensamiento o necesidades que se traducen en una visión distorsionada.

La interpretación de los sucesos próximos se hace en términos de los contenidos relativamente invariantes del mundo que nos rodea. Pero estos contenidos no están dispersos.

"Estos contenidos tienen que ser consistentes entre sí, lo cual significa que tenemos - unas ideas definidas acerca de lo conveniente, de la consonancia y de la disonancia".

(Heider, 1958, p.297. El subrayado es mio)

Entre la organización espacial y temporal de un estímulo y el fenómeno percibido intervienen una serie de variables (significación, evaluación) organizadas de forma esquemática en - una matriz cognoscitiva. Todos tenemos nuestra propia matriz cognoscitiva que está en la base de la interpretación que nosotros hacemos de la conducta de los demás y de nuestros intentos por influirlos. La explicitación de tales matrices

nos lleva a una descripción de los modelos teóricos implícitos que orientan nuestra conducta respecto a otras personas.

Pero, además, nos da una visión más clara de las pre-teorías de las que, con frecuencia, han surgido los conceptos de la psicología científica.

Heider, con su característica modestia, - afirma que sus "notas de trabajo" pueden ser útiles para comprender lo que pasa entre las personas, pero reconoce que tienen un cierto rasgo "intelectualista". El caso es que, hoy en día, el trabajo de los psico-sociólogos está nutriéndose en gran parte de los planteamientos de Heider, planteamientos que están dando prueba de una considerable fecundidad, tanto en el plano de la reflexión teórica, como en el de la práctica empírica.

3.2. POSTULADOS DE LA TEORIA DEL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO.

Una buena parte del comportamiento interpersonal y de la percepción social está determinada -o codeterminada- por simples configuraciones cognoscitivas. En el pensamiento ingenuo existe una coherencia del entorno distante: la interpretación causal no es la unión arbitraria de un dato y su significación, responde al principio del equilibrio cognoscitivo, que, indica que los juicios y acciones de una persona relativos a un aspecto del entorno conocido no están normalmente en contradicción con los juicios y acciones relativos a otro aspecto del entorno. Nuestra ordenación mental del entorno tiende a ser coherente y a evitar contradicciones. Si se da una situación de desequilibrio, se provocará una reestructuración del entorno psicológico, y si esto no es posible, de los elementos cognoscitivos, de forma que se restituya el estado de equilibrio.

Los principios del equilibrio cognoscitivo han sido expuestos por Heider de forma detallada en un artículo de 1946 ("Attitudes and cognitive organization") y en el capítulo 7º de su publicación de 1958 ("The Psychology of interpersonal relations"). Los conceptos base de la teoría son el de "sentimiento", "formación de unidad" y "estado de equilibrio".

3.2.1. El concepto de "sentimiento" o actitud.

Heider utiliza en 1958 el término "sentimiento" para referirse a la forma en que una persona siente afecto o evalúa algo. Este algo puede ser una persona o una entidad impersonal, y el sentimiento puede ser positivo o negativo. Para designar la misma realidad en 1946 había utilizado el concepto de actitud.

Dentro de los estudios sobre actitudes, - siempre se ha considerado la orientación evaluativa como una de las características principales de la actitud; tradicionalmente se ha aceptado que junto a un componente afectivo o evaluativo, existe además un componente perceptivo o cognoscitivo y otro componente conativo, orientado a la acción. (Véase, por ejemplo, Allport 1954, - Katz, 1967 o Triandis 1971 para un estudio más detallado del tema). Lo que interesa reseñar - aquí es que el concepto de "sentimiento" de Heider responde al componente afectivo del concepto de actitud de la literatura sobre el tema y que, por extensión, no es del todo incorrecto - identificar "sentimiento" y actitud, como hace Heider (1946).(2)

Los sentimientos pueden ser positivos o negativos. Un sentimiento positivo (L) indica una relación de aprecio o afecto de una persona (p) hacia otra persona (o) o entidad impersonal (x). Un sentimiento negativo (-L) indica una relación de desprecio o disgusto de p hacia x u o.

El sentimiento no está asociado con un tipo especial de emoción o de acción. Las conductas y emociones conectadas con un sentimiento pueden - ser muy diversas. Diferentes situaciones pueden provocar acciones y afectos diferentes, pero estos responden a un orden y tienen cierta coherencia. El factor que ordena esta heterogeneidad es el sentimiento percibido. "El sentimiento es la más o menos invariante subyacente, la disposición que aporta una estabilidad en la fluctuación de circunstancias y conductas" (Heider, 1958, p.175).

3.2.2. La formación de unidad

Dos entidades diferentes forman una unidad cuando son percibidas como concomitantes. La base de la unidad cognoscitiva estriba en un principio puramente subjetivo, que el individuo perciba algún tipo de relación entre entidades diferentes. En el ámbito de la psicología de la Gestalt se ha investigado concienzudamente este tema. Bien conocidos son los trabajos de esta escuela sobre los factores determinantes de la formación de unidades perceptivas; proximidad, destino común, semejanza, límites comunes, buena forma y la experiencia pasada son los más característicos.

El agrupamiento de entidades diferentes en una unidad no depende únicamente, como es bien sabido, de las relaciones entre ellas, sino también del contexto que las envuelve, y de las relaciones que, a su vez, cada una mantiene con

otras entidades. Bien característico es el caso de percepción de unidades dentro de un grupo de personas: lo que caracteriza la formación de una pareja no es sólo las relaciones que mantienen - entre sí, sino también las que mantienen con su entorno.

3.2.3. El estado de equilibrio

El estado de equilibrio se define como una situación de coexistencia de sentimientos o actitudes y unidades percibidas.

"Es un estado armónico, en el que las entidades que conforman la situación y los afectos hacia ellas coexisten sin tensión..... Este tipo de situaciones armónicas tiende a ser preferido respecto a las (situaciones) desequilibradas".

(Heider, 1958, p.180)

La definición anterior sugiere que el estado de desequilibrio es motivante, movilizador. La tensión que supone es desagradable y favorece un movimiento reestructurador hacia el equilibrio. De todas formas, Heider reconoce que existe también una tendencia de búsqueda de la aventura y de lo novedoso. Ciertas situaciones desequilibradas tienen un efecto placentero en nuestros pensamientos y afectos, prueba de ello es el gran atractivo del arte, la tragedia o el humor. Una novela, como dice Heider, donde todo transcurra de forma equilibrada carece de interés, y cita, pre

cisamente, a Dostoievsky como un ejemplo de la fuerza de situaciones desequilibradas. La tendencia a lo contrario de lo obvio, a lo desequilibrado es percibida como una paradoja y Heider plantea que una afirmación paradójica funciona a dos niveles, en un primer nivel es simplemente un sinsentido, pero a un segundo nivel, más profundo, este sinsentido puede encontrar una justificación. En definitiva, un desequilibrio es una llamada a la profundización, a la búsqueda de niveles más profundos de equilibrio; una buena tragedia es un trampolín para la reflexión y la superación de la superficialidad. Para Heider, el hombre es un ser racionalizador, para quien lo paradójico sirve de estímulo para encontrar una explicación.

3.2.4. Situaciones de equilibrio

La organización cognoscitiva del medio que nos rodea es bastante similar entre unas personas y otras, al menos dentro de la misma cultura, y esto permite establecer situaciones que, normalmente, son vivenciadas como equilibradas, lo cual no quiere decir que en circunstancias especiales, no pueden vivenciarse de otra forma.

Heider ha elaborado una lista de casos o situaciones que, de acuerdo con la psicología ingenua, son expresión de la tendencia al equilibrio. Si se observa desde otro punto de vista, esta descripción de situaciones equilibradas puede entenderse como una descripción de las características de una persona "sana" y "normal" de -

la cultura occidental, y más específicamente an glosajona.

Los casos de equilibrio que Heider (1958) plantea reasumen los expuestos en 1946, y son - los siguientes:

Existe equilibrio cuando todos los sentimientos hacia una entidad son del mismo signo.

Cuando se percibe una entidad, máxime si se trata de una persona, tiende a ser percibida de forma homogénea. Si se consideran diversos rasgos, aspectos o partes de una persona, existe una - tendencia a percibirlos todos bien como positivos, bien como negativos. La relación entre belleza y virtud, por ejemplo, sería un caso. Heider considera que la apariencia es asimilada a rasgos de la personalidad, tal como expresa nuestro refrán: "La cara es el espejo del alma". - Nuestros publicistas y vendedores de cosméticos podrían decir algo sobre el particular. Heider, de todas formas, no dice que objetivamente sea así, sino que existe una tendencia a ser percibido así.

Existe equilibrio si una persona (p) tiene un sentimiento positivo (L) hacia otra persona(o) con quien se siente unido (u) o si no se siente unido (-U) con una persona a la que detesta (-L).

Lo que Heider plantea aquí es la interdependencia entre relaciones de unidad y de afecto. Tendemos a sentirnos unidos de quienes queremos y viceversa: (p U o) puede ser causa o efecto de (p L o).

3.2.4.1. Relaciones basadas en la similaridad:

Una persona tiende a sentir afecto por quien es similar a él. (p similar a o, induce p L o) asimismo, (p L o induce p similar a o).

Para hacer esta afirmación, Heider se apoya en el sentido común y en ciertos experimentos, tales como uno de Fiedler, Warrington y Blaisdell de 1952, en donde se mostraba que los sujetos percibían como más similares a las personas que les agradaban (3). Heider reconoce, asimismo, que en ciertas circunstancias ocurre lo contrario.

Una persona tiende a sentirse desagradada por quien es diferente a él. (p diferente a o, induce p -L o).

Esta proposición es la contraria, formalmente, de la anterior, aunque la evidencia sea mucho menor. Newcomb (1968) basará su modificación de la teoría del equilibrio en el rechazo de esta proposición.

El caso inverso de esta proposición sería que una persona tiende a pensar que una persona que le desagrada es diferente a él.

3.2.4.2. Relaciones basadas en la interacción y la proximidad.

Uno de los factores que contribuyen a la formación de unidades perceptivas es la proximidad. Heider considera que, aunque haya excepciones, es lícito considerar que la proximidad

favorece la interacción y por eso las considera conjuntamente.

- a) El contacto con una persona provoca el afecto hacia ella (p en contacto con o, induce p L o).
- b) Una persona tiende a aproximarse a quien aprecia (p L o induce p en contacto con o).
- c) Una persona tiende a separarse de quien detesta.
- d) Una persona se siente desdichada por la ausencia de quien ama (p L o y p separado de o es una estructura desequilibrada).

Heider apoya las anteriores afirmaciones en trabajos tales como el de Homans (1950) sobre el grupo humano, donde se detecta una relación positiva entre afecto e interacción. De todas formas, existe una considerable evidencia de que la proximidad provoca agresividad, como es el caso de los transportes públicos y como han demostrado los ecologistas en estudios sobre la territorialidad (4).

3.2.4.3. Familiaridad

Un factor muy semejante a la proximidad e interacción es la familiaridad o frecuencia de una entidad en el campo perceptivo. En este caso se trata de la formación de un lazo por razones temporales más que espaciales.

Las principales hipótesis, respecto a este factor son:

- a) Existe una tendencia a sentir afecto por una persona familiar.
- b) Se tiende a sentir desagrado hacia una - persona poco familiar.
- c) Una persona por quien se siente afecto tiende a ser percibida como más familiar.

Heider es consciente de que la relación entre sentimiento y familiaridad es más compleja de lo que expresan las anteriores proposiciones, aunque existe una evidencia de que hay una tendencia a relacionar positivamente familiaridad y afecto.

3.2.4.4. Posesión

La relación de posesión crea un lazo de - unión entre sujeto poseedor y objeto poseído, lo que favorece la creación de afecto hacia los objetos poseídos.

Las hipótesis principales respecto a este factor son:

- a) Se tiende a tener afecto por las cosas que se poseen.
- b) Se tiende a poseer lo que se aprecia.

Heider limita la posesión a los objetos, pero existe también una relación de posesión - entre personas, siendo más compleja esta relación de lo que piensa Heider, véase si no la

teoría del intercambio o la evidencia en la práctica clínica.

3.2.4.5. Similaridad de creencias y fines.

Los factores enumerados con anterioridad son determinantes de la creación de díadas equilibradas, bien entre dos personas, bien entre una persona y un objeto. Al igual que existe una relación de unidad entre una persona y sus objetos, existe, asimismo, una relación de unidad entre una persona y sus creencias o actitudes.

Cuando existe un objeto de actitud determinado (x) y dos personas que tienen una relación de unidad con dicho objeto (mantienen algún tipo de creencia o actitud sobre el particular), se forma una estructura triangular p o x, y la posibilidad de una relación entre p y o a causa de x.

Con anterioridad se propuso que las relaciones de unidad y de sentimiento son mutuamente dependientes. Si se extiende este principio a una estructura triangular, la hipótesis principal sería:

Existe una tendencia a sentir afecto por las personas que tienen las mismas creencias y actitudes que uno.

Derivado de lo anterior sería el que cuando se siente afecto por alguien, intentamos que coincida con nuestras propias actitudes.

Las creencias y actitudes implican una referencia al entorno objetivo y la similaridad de creencias es una necesidad, en cierto modo, de confirmar nuestra propia versión del mundo que nos rodea. Los trabajos de Asch sobre percepción o los de Festinger sobre la comparación social nos muestran la fuerza de esa necesidad de confirmar nuestra propia óptica, de encontrar apoyo en las personas cercanas para nuestra propia visión, lo cual parece estar enraizado en sentimientos bastante profundos de inseguridad, o si se prefiere, de una dependencia considerable de los procesos perceptivos respecto a las convenciones socialmente establecidas.

Como hipótesis al respecto, Heider establece las siguientes:

- a) Se tiende a sentir afecto hacia una persona que tiene las mismas actitudes y creencias, que sería la hipótesis general, ya indicada. Heider recurre a Spinoza y a Aristóteles para apoyar esta afirmación.
- b) Existe una tendencia a pensar que quien amamos tiene parecidas actitudes que nosotros.

3.2.4.6. Relación entre causar un beneficio y los sentimientos.

Heider considera que una situación triangular especial es aquella en que una persona (p) causa un beneficio (x) a otra (o). El hecho de

causar el beneficio supone un vínculo de unión entre p y x ($p \cup x$) que supone $p \subset x$, mientras que el ser beneficiado implica una relación positiva con el objeto ($o \subset x$).

Este sistema triangular supondría que:

- a) p tiende a sentir afecto por quien él beneficia (o).
- b) p tiende a beneficiar a quien ama.
- c) p tiende a sentir afecto por quien le beneficia.
- d) p intentará creer que la persona por quien siente afecto le está beneficiando.

Heider mantiene aquí una versión un tanto superficial del beneficio. La donación y el hacer el bien tienen implicaciones simbólicas más complejas, como muy bien ha analizado, entre otros Jean Baudrillard (véase la "Crítica de la economía política del signo" (1972) por ejemplo).

Por otra parte, la dinámica psicosociológica implicada en el beneficio es bastante compleja, como han puesto en evidencia las teorías del intercambio.

3.2.5. La lógica del equilibrio

Hay dos tipos de relaciones básicas entre entidades dentro de nuestro entorno: relaciones de unidad y relaciones de sentimiento. La creación de relaciones de unidad depende de los mismos factores que la creación de estructuras perceptivas, ya que se trata de un proceso semejante. Los factores principales son: similaridad, proximidad, familiaridad, posesión y similaridad de creencias.

Las relaciones de unidad y de sentimiento son mutuamente interdependientes, lo cual se traduce en las siguientes hipótesis:

- a) Existe equilibrio si una entidad dada - posee desde todos los puntos de vista, las mismas características dinámicas. Es decir, p L p permanece, sea cual sea el tipo de sentimiento expresado por L.
- b) Hay equilibrio si todos los componentes de una unidad tienen las mismas características dinámicas y si las entidades - con carácter dinámico diferente están separadas (-U):
 - 1) En el caso de dos entidades, hay equilibrio si la relación es positiva o negativa en todos los casos (L y U ó -L -U).
 - 2) En el caso de tres entidades hay equilibrio si las tres son positivas o si - dos son negativas y una positiva.

3.2.5.1. Inducción de simetrías

La relación L no es simétrica, ya que $p L o$ no implica necesariamente $o L p$, pero Heider plantea que existe una tendencia a inducir relaciones de sentimiento (L) de las relaciones de unidad y viceversa.

En el caso de una tríada ($p-o-x$), Heider - considera que, aunque de acuerdo con la lógica no existe una relación transitiva, psicológicamente sí existe tal tendencia a la transitividad. Si ($p L o$) y ($o L x$) no implica lógicamente ($p L x$), sí lo implica psicológicamente. En el caso de que las relaciones sean negativas ($p -L o$) y ($o -L x$) no existe tal transitividad (puede darse $p L x$ ó bien $p -L x$).

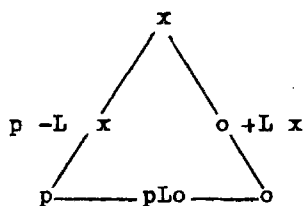
La base para estos procesos de inducción - es una tendencia a lograr sistemas equilibrados en los que las relaciones son interdependientes. Aunque Heider no lo menciona puede considerarse que lo que plantea es la tendencia al cierre y a la constitución de buenas figuras de la psicología perceptiva gestaltista.

3.2.5.2. Dinámica de las estructuras en desequilibrio

Si la presencia de estructuras cognoscitivas desequilibradas provoca una tensión psicológica en el individuo que las mantiene, la conclusión lógica es que se producirán cambios cognoscitivos que lleven a un reajuste equilibrado.

Los cambios pueden darse tanto en las relaciones de unidad como en las de sentimiento. Las

posibles soluciones son diversas. En el caso más simple del enfrentamiento de opiniones o actitudes entre dos personas que se estiman, gráficamente representado por:



y que es una situación desequilibrada (dos relaciones positivas y una negativa), las posibles soluciones para p serían:

- a) cambiar de opinión respecto a x ($p \perp x$), o bien
- b) pensar que su estimado o no es tan bueno, inteligente, etc. como pensaba ($p -L o$),
- c) pensar que lo que realmente piensa o es lo contrario ($o -L x$) o que no es responsable de esa opinión ($o -U x$).
- d) Diferenciar entre un aspecto positivo de su amigo que concuerda con lo demás que sabe de él, y un aspecto negativo en lo que se refiere al tema en cuestión.

Cada hipotética situación tiene sus diferentes soluciones, siendo posible analizar también

los cambios que se darían en una diada o pareja de entidades.

Heider (1946, 1958) no explicita cual de - las posibles soluciones o cambios se dará en una situación dada.

3.2.6. Validez de las hipótesis.

Aunque existe una cierta evidencia directa y experimental a favor de las hipótesis planteadas por la teoría del equilibrio, existen también numerosos casos que, al menos aparentemente, sugieren un proceso, si no contrario, al menos diferente al del equilibrio.

Fritz Heider es consciente de ello y da algunas razones al respecto. En primer lugar, lo que se postula es una tendencia y es bien factible que en muchos casos, no se traduzca en hechos. Pero además, las hipótesis propuestas presuponen ciertos factores no explicitados. Entre estos factores se encuentra la actitud hacia - uno mismo que se supone que es positiva, aunque forzosamente no tenga que ser así, asimismo, se ha partido del principio de asimilación, pero - bien es sabido que cuando las diferencias son amplias funciona un principio de contraste. En algunos casos es difícil delimitar el signo de una relación, puesto que la realidad es más ambigua. Finalmente existen implicaciones de las relaciones de unidad; Heider considera a este - propósito el caso de la posesión: un objeto po-

seído por otra persona y deseado por uno puede dar lugar a la envidia más que al afecto. Un caso muy típico también son los triángulos amorosos. Lo que Heider plantea, en definitiva, es que muchas situaciones de equilibrio inestable o de tendencia al equilibrio son la expresión de procesos subyacentes más complejos, que, en muchos casos, serían igualmente analizables en la perspectiva del equilibrio cognoscitivo. La opinión de Heider es que existe una tendencia global a todo el organismo, hacia cotas cada vez superiores de integración cognoscitiva. En definitiva, el equilibrio debe ser comprendido en una óptica totalizante de desarrollo progresivo del ser humano, coincidiendo en ello con filósofos tales como Spinoza, y teóricos de la personalidad tales como Lecky.

3.3. MODIFICACIONES DEL MODELO DE HEIDER

3.3.1. Formulación matemática del equilibrio estructural.

Cartwright y Harary (1956) intentaron ampliar la teoría de Heider corrigiendo a su vez los puntos donde ésta era más débil. Para ello tuvieron en cuenta las relaciones asimétricas entre p y o ($p \rightarrow o$; $o \rightarrow p$), que Heider no consideró en un principio, extendieron el análisis más allá de la triada de elementos, distinguieron entre relaciones complementarias y opuestas (el opuesto del afecto es el desafecto, mientras que su complementario es la falta de afecto), hicieron posible el análisis con diferentes tipos de relación (L, U) al mismo tiempo, - extrapolaron el foco del análisis del perceptor (p), haciendo posible el análisis de cualquier unidad cognoscitiva o sistema social y, finalmente, se enfrentaron al problema del grado de equilibrio.

Introducen en el análisis del equilibrio estructural la teoría de los grafos (Cfr. Harary, Norman y Cartwright, 1965). Esta teoría basada en el álgebra booleana, es útil en el estudio de estructuras pues utiliza una terminología con significación precisa, permite un cálculo matemático más elaborado que el de un sociograma - (un grafo es representable por una matriz) y, dada la existencia de teoremas basados en axiomas, posibilita sacar conclusiones acerca de -

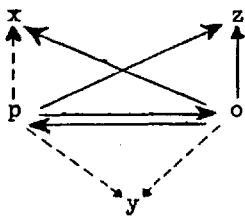
determinadas propiedades de una estructura, por el conocimiento de otras propiedades. La teoría de los grafos permite indicar ambas direcciones de una relación e indicar su valencia (positiva o negativa).

Harary, Norman y Cartwright (1965) formulan las condiciones de equilibrio de una estructura en función de las tres condiciones siguientes, las cuales son equivalentes (teorema 13,2):

- 1) Un grafo signado (s) está equilibrado si todo semiciclo de s es positivo -
(Un semiciclo es una cadena donde hay un arco que une el primer punto y el último. Se dice que un conjunto de puntos (v_1, v_2, \dots, v_n) forman una cadena si están unidos por $n-1$ arcos, no necesariamente en la misma dirección. Un arco es un vector que une dos puntos y que indica que hay una relación desde el primer punto al segundo). (Signo de un semiciclo es el producto de los signos de sus arcos; será positivo si los arcos negativos están en número par).
- 2) Un grafo está equilibrado si, para cada par de puntos de dicho grafo, todas las cadenas que los puedan unir tienen el mismo signo.
- 3) Un grafo está equilibrado si el conjunto V_p de puntos que lo integra puede ser partido en dos subconjuntos (uno de los cuales puede ser vacío), tales que cada arco positivo una dos puntos

del mismo subconjunto y cada arco negativo una dos puntos de subconjuntos diferentes.

La expresión del equilibrio en función de semiciclos permite averiguar el grado de equilibrio de la estructura. Este será el cociente entre el número de semiciclos positivos y el - número total de semiciclos. Supongamos, por - ejemplo, la siguiente estructura:



que representa las relaciones entre dos personas (p, o) y sus respectivas actitudes respecto a - los temas x, y, z. Una relación positiva se representa por un trazo continuo, mientras que una negativa se representa por una línea de puntos. Los semiciclos existentes son:

$p \circ p, p \times o p, p \circ x p, p \times o p, p \circ z p, p \circ z p,$
 $p \times y o p, p \circ y p, p \times o y p, p \times o p.$

De estos nueve semiciclos son positivos:

$p \circ p, p \times o p, p \circ z p, p \circ y p, p \times o p,$
 $p \times o y p,$ en los que las relaciones negativas están en número par. El equilibrio de la estrutura será, por tanto, $6/9$.

Heider (1958) tomó en consideración algunas de las aportaciones de Cartwright y Harary (1956), especialmente las referentes a la distinción entre relaciones opuestas o complementarias. Cuando entre dos personas existe una relación negativa - es lógico pensar que la estructura resultante es cualitativamente diferente a la que se da cuando las relaciones son positivas. No todas las relaciones que se dan dentro de una estructura cognoscitiva son semejantes e intercambiables, tal como presupone el cálculo del equilibrio en base al signo de las relaciones. Cuando dos personas están enemistadas es muy probable que se desentiendan de sus opiniones respectivas y esto es, precisamente, lo que planteó Newcomb (1968).

3.3.2. La posición de Newcomb (1968)

En la publicación que se hizo en 1968 sobre las teorías de la consistencia cognoscitiva (Abelson y otros, 1968), Theodor Newcomb se encargó - del apartado referente a la teoría del equilibrio (cap. 2º). En opinión de este autor, existen tres estados psicológicos posibles referentes al equilibrio cognoscitivo. Recordemos que Heider consideraba únicamente dos: equilibrio y desequilibrio, siendo este último generador de tensión y, por lo tanto desagradable. Newcomb opina que los estados psicológicos posibles son los siguientes:

- Equilibrio, que representa las experiencias de preferencia o aceptación del conjunto de elementos cognoscitivos, tal como están.

- Desequilibrio, que supone un deseo de mo dific ación de dichos elementos cognos citi vos.
- No equilibrio, que indica una indiferen cia entre la aceptación o modificación - del estado actual de los elementos cognos citi vos.

En opinión de este autor los procesos psico lógicos envueltos en la adaptación de un sistema p-o-x, son los suficientemente complejos como pa ra pensar que los signos de la estructura son in tercambi ables. Psicológicamente, el cambio de un signo no es equivalente al cambio de otro signo. La relación fundamental de una estructura p o x es la existente entre p y o, y cuando ésta es ne gati va, es cuando se produce un estado de no equi librio.

Newcomb (1968) utiliza el concepto de com promiso (engagement) de Price, Harburg y Newcomb (1966). En este artículo se proponía el concepto de compromiso como el opuesto al de indiferencia. La noción de indiferencia se amplía a la estruc tura total de p o x, no a una relación particular. El compromiso de un sistema p o x no puede ser - mayor que su lazo más débil y una relación nega tiva p/o es de las más débiles. La pérdida de com promiso no supone necesariamente la falta de im plicación, sino que simplemente es un estado de no preferencia por el equilibrio o desequilibrio dentro del total de relaciones del sistema.

El cuadro siguiente refleja las diferencias de conceptualización entre Heider y Newcomb:

Categorías de Heider	Estructuras			Categorías de Newcomb
	p/o	p/x	o/x	
Equilibrio	+	+	+	Equilibrio positivo
Desequilibrio (unbalanced)	-	-	+	No equilibrio
	-	+	-	No equilibrio
	-	-	-	Desequilibrio (unbalanced)
	+	+	-	Desequilibrio (unbalanced)
	+	-	+	Desequilibrio (unbalanced)

(adaptado de Newcomb, 1968b, p.38)

Lo que Newcomb propone, en definitiva, es un mayor refinamiento de las teorías de Heider, consistente en la consideración del carácter singular de la relación p/o que es más compleja y cualitativamente diferente a la que se da entre p/x u o/x y que por tanto, no es intercambiable con ellas.

Para que exista un sistema p-o-x tiene que haber una coorientación de P hacia O y X (Newcomb 1953). Cuanta más importancia tiene un objeto para P, más probable es que su cognición interfiera con otras y forme un sistema P-O-X, o

dicho de otro modo, cuanto mayor es la valencia mayores son las tendencias al equilibrio o desequilibrio. En las condiciones de bajo compromiso, bien por baja atracción hacia O o baja valencia por X, hay una relativa indiferencia que es propia del no equilibrio. Así mismo, es necesario que X tenga relevancia a la vez para P y para O. Cuando X es una tercera persona, para que exista una coorientación de P y O hacia X tienen que percibirla bajo el mismo rol; esto quiere decir que con los mismos P, O y X pueden existir muchas subestructuras diferentes.

Newcomb (1968) indica que existen diferencias individuales en la aceptación del desequilibrio, las cuales están relacionadas con los hábitos sociales. La tolerancia del desequilibrio puede ser facilitada por el deseo de afiliación, por un bajo autoritarismo y está en relación con la aceptación por los pares.

3.3.3. El modelo de Wiest.

Wiest (1965) ha planteado un modelo del equilibrio cognoscitivo, en el que las relaciones entre elementos (P O, P X y O X) son consideradas independientemente como tres continuos bipolares de intensidad variable, mensurables por escalas cuantitativas. Estas tres dimensiones son concebidas como los ejes de un cubo. Son definidas como estructuras equilibradas, todas aquellas cuyas coordenadas especiales las sitúan

sobre o dentro del tetraedro formado por la unión de los cuatro vértices opuestos del cubo que representan las cuatro configuraciones equilibra-
das de Heider (I, +++ ..II +--.. III +- ..IV--+).

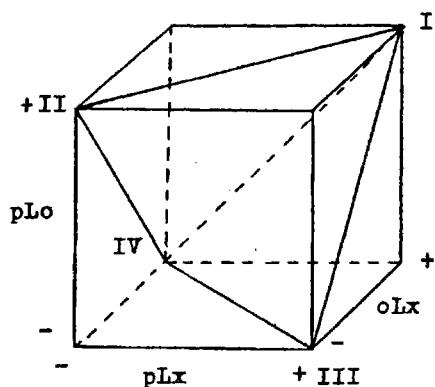


fig. 1. Cubo formado por las relaciones pLo, pLx y oLx y tetraedro formado por la unión - de los puntos de máximo equilibrio (I, II, III, IV).

Wiest utilizó su modelo tetraédrico para derivar predicciones seccionando para ello el cubo a lo largo de cada una de las dimensiones en los puntos que corresponden a las diversas magnitu-
des de una relación P-O-X concreta. Estos planos pasan a través del tetraedro incluido en el cubo, indicando "los lindes del equilibrio" asociados con cualquier triada que posea dichos valores. -

Wiest ha demostrado que dichos lindes o límites son útiles para predecir la magnitud de la covariación entre dos relaciones de una estructura P-O-X en función del nivel de la tercera.

Niveles de pLx

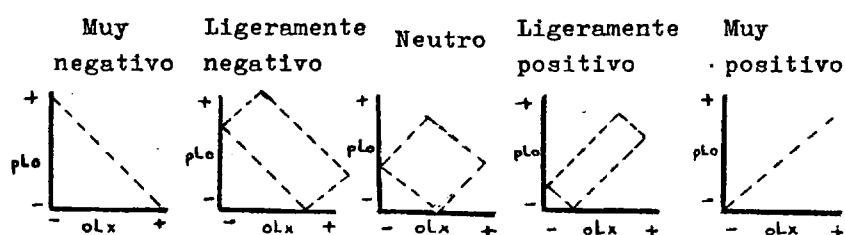


fig. 2.- Límites del equilibrio, obtenidos al seccionar el cubo de la figura 1 a diversos niveles de la dimensión p L x.

Wellens y Thistlethwaite (1971) han retoma-do el modelo geométrico de Wiest y han dado expresión algebraica a los límites máximo y mínimo de equilibrio descritos por éste. Las relaciones P X, O X y P O las simbolizan, respectivamente, por X, Y y Z, planteando que:

$$Z \text{ máx.} = k - |X - Y|$$

$$Z \text{ mín.} = |x + y| - k$$

donde:

Z máx. y Z mín. indican los límites máximo y mínimo de una relación. $|x + y|$ y $|X - Y|$ son los valores absolutos de la suma y diferencia de las otras dos relaciones, y k es una constante que representa el valor máximo de la escala que representa las relaciones entre los elementos.

3.3.4. Otros desarrollos de la teoría del equilibrio

Una línea muy singular de investigación en relación con la teoría del equilibrio es la mantenida por De Soto y Kuethe (1958, 1959). De Soto (1960) y Kuethe (1962). En opinión de estos autores, al igual que existen buenas figuras perceptivas existen buenas figuras conceptuales. - La tendencia subyacente en los reagrupamientos - hacia el equilibrio cognoscitivo sería una tendencia hacia la buena figura conceptual. Los trabajos que realizan se centran en las propiedades de transitividad, simetría y reciprocidad de las relaciones interpersonales. La facilidad de aprendizaje de una estructura se considera como índice de la probabilidad subjetiva de existencia de diversos tipos de relaciones sociales. Kuethe (1962) denominó "esquemas sociales" a la tendencia existente a la asimilación de ciertos tipos de estructuras sociales. Zajonc y Burnstein (1965a, 1965b) demostraron que se aprenden más fácilmente las estructuras equilibradas, aquellas en que la relación p/o es recíproca y, en general, aquellas en que - los sentimientos son positivos.

N.T. Feather ha empleado el modelo del equilibrio de Heider para analizar los procesos de - comunicación. En su opinión (Feather, 1967), la situación más elemental de comunicación incluye un emisor (E), un receptor (R) y una comunicación o mensaje (C) acerca de un tema (T). Existen dos posibles tipos de relación entre estos elementos,

las relaciones de sentimiento o actitudes y las relaciones de unidad. Estas relaciones pueden ser de signo positivo o negativo y en el caso de las relaciones actitudinales, están orientadas. Ciertas relaciones actitudinales son asimétricas: el comunicante, el receptor y el mensaje pueden tener una actitud hacia el tema, pero no a la inversa. Este tipo de estructuras son analizables de acuerdo con la teoría de los grafos. La figura 3 representa los ocho grafos que están completamente equilibrados, en donde una línea recta indica una actitud y la flecha la dirección de dicha actitud, una llave indica una relación de unidad y las relaciones positivas se indican por una línea continua, mientras que las líneas intermitentes representan una relación negativa.

El modelo de Feather tiene un considerable potencial predictivo, pues con él, es posible prever cualquier relación de una estructura con tal de que se conozcan tres relaciones que impliquen a los cuatro elementos (E,R,C,T). Feather propone que dado el signo y la magnitud de dos relaciones en una situación triádica, el signo y la magnitud relativa de la tercera relación puede ser predicha, de acuerdo con un principio de discrepancia. Este principio plantea que cuando dos relaciones actitudinales, dentro de una tríada, son del mismo signo, la tercera relación será positiva y su intensidad aumentará conforme la discrepancia entre las otras dos disminuya; cuando las dos relaciones actitudinales son de signo opuesto, la tercera será negativa y su intensidad aumentará conforme aumente la discrepancia.

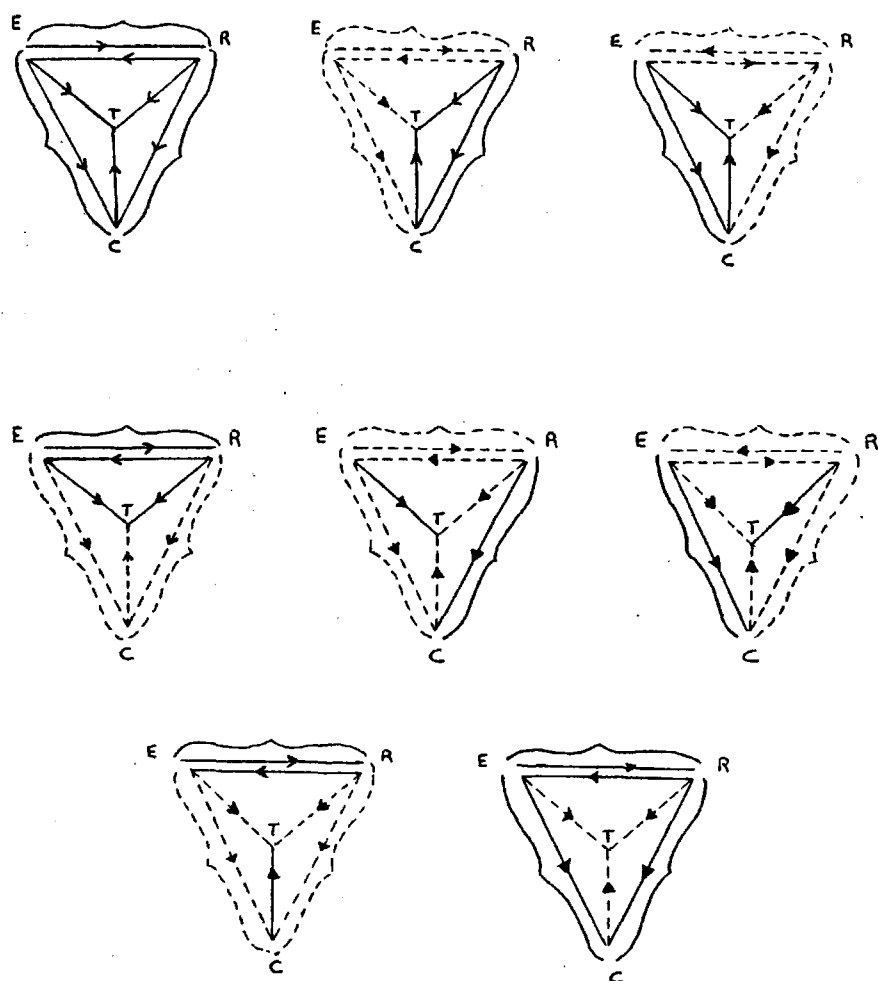


Fig. 3 Grafos direccionales en los que todos los posibles semiciclos son positivos y que - representan las ocho posibles estructuras de comunicación totalmente equilibradas. (Tomado de Feather, 1967, p. 108)

Feather (1967, pp. 109-134) hace una exposición detallada de los trabajos experimentales por él realizados desde que expuso su modelo en 1964. El método utilizado en todos ellos es el de la predicción de relaciones ausentes, en base a otras relaciones dadas. La conclusión a la que llega, después de analizar siete experimentos sobre el tema, es que existe una clara tendencia en los sujetos a predecir relaciones que completan estructuras equilibradas, especialmente cuando se consideran las triadas E-T-C y R-T-C. Entre los problemas aparecidos destaca el de la conceptualización de la interacción de relaciones que difieren en intensidad y, el de la conceptualización de otros rasgos cognoscitivos diferentes del equilibrio, tales como la extremidad o la positividad, la importancia del tema (T) y el de las diferencias personales respecto a la tendencia al equilibrio. Estos problemas son comunes, en realidad, a todo el paradigma del equilibrio cognoscitivo, ya que si bien parece existir una tendencia hacia la equilibración, ésta depende, a su vez, de otra serie de condiciones.

Es importante resaltar que los grafos de la figura 3 son expresión de estructuras cognoscitivas. Esto quiere decir que estas estructuras pueden ser diferentes según se trate de la perspectiva del emisor o del receptor. Feather, aunque recurre a la teoría de los grafos, es plenamente heideriano en el sentido de que no considera las estructuras tal como son en la "realidad", sino tal como las percibe el sujeto.

Uno de los problemas que interesan a los estudiosos de la teoría del equilibrio es el de las variables relacionadas con dicho equilibrio. Positividad y reciprocidad son dos variables que en los estudios de Zajonc y Burnstein (1965a, - 1965b) se apreciaron como significativas. Rodríguez (1965) mostró la importancia del signo en la relación p/o, siendo una relación P/o positiva percibida como más agradable, y la importancia del tema x para los sentimientos que genera la estructura donde está implicado.

Robert B. Zajonc (1968) ha realizado una revisión muy completa de las teorías cognoscitivas en la Psicología Social para la segunda edición del "Handbook of Social Psychology". La opinión que mantiene este autor es que la concordancia - (agreement) es una fuente importante de parcialidad cognoscitiva, capaz de interferir con la tendencia al equilibrio. A esta conclusión llega después de revisar ocho trabajos sobre el equilibrio cognoscitivo, comparando los efectos independientes de la atracción, la concordancia y el equilibrio. Los estudios que revisa (cfr. Zajonc, 1968, p.348) utilizan todos como variable independiente una evaluación del agrado que los sujetos sienten por cada estructura. Zajonc (1968) llega a la conclusión de que la concordancia de opinión entre p y o respecto a x es el factor fundamental que determina las evaluaciones de los sujetos.

Gutman y Knox (1972) y Gutman, Knox y Storm (1974) consideran que la medición del agrado percibido de una estructura no es una medición adecuada del equilibrio de la estructura cognoscitiva ya

que, el equilibrio se relaciona más con los componentes cognoscitivos que con los afectivos de la percepción social. Cuando las mediciones utilizadas son de tipo cognoscitivo, tales como la predicción de relaciones inestables o evaluaciones de consistencia, los resultados muestran la predominancia del principio de equilibrio.

Gutman y Knox (1972) hicieron que los sujetos (84 estudiantes de Psicología) evaluaran - distintos tipos de situaciones P-O-X de acuerdo con una triple escala: de agrado, que indicase la satisfacción percibida en la situación que - se les presentaba, de tensión, que indicase el malestar, y de consistencia, que reflejase hasta qué punto se consideraba racional y lógica - cada situación. Los resultados mostraron que las mediciones de agrado y tensión estaban en función, principalmente, de la atracción (el signo de la relación P/O), mientras que la evaluación de la consistencia dependía, fundamentalmente - del grado de equilibrio de la estructura, inclusive cuando la relación P/O era negativa, en contra de lo propuesto por Newcomb (1968).

Gutman, Knox y Storn (1974) utilizaron como sujetos niños de edades comprendidas entre los 5 y los 12 años. Las mediciones utilizadas fueron las de agrado y consistencia, comprobando en este caso que para ambas mediciones, el factor determinante era la atracción entre P y O y, en segundo lugar, el equilibrio y el acuerdo, resultado que los autores intentan explicar en base a - la diferencia de asentamiento del principio del equilibrio entre los adultos y los niños.

Existen algunos estudios que se plantean - más globalmente las condiciones o variables implicadas en la tendencia hacia el equilibrio cognoscitivo. Este es el caso, por ejemplo, de Mazur (1973). Considera este autor que la mayoría de - las pruebas empíricas realizadas sobre la teoría del equilibrio son equívocas, ya que pueden ser explicadas por principios más simples que el equilibrio, tales como "los amigos tienden a estar de acuerdo entre sí". Mazur considera que la tendencia al equilibrio se incrementa cuando el "yo" se ve envuelto en un conflicto. En un estudio que realizó con estudiantes judíos, comprobó que la tendencia a las situaciones equilibradas entre su sentimiento de orgullo por los logros judíos y su interés por el Estado de Israel aumentó después - de la Guerra de los Siete Días, que había supuesto una mayor implicación personal en el tema.

Las revisiones anteriormente reseñadas de - la teoría de Heider coinciden en indicar que la tendencia al equilibrio no es un principio simple, donde cualquier tipo de relación es comparable e intercambiable con otro, sino que existen sesgos cognoscitivos que interfieren con la preferencia por las situaciones equilibradas. Estos sesgos - son de diferente tipo: el acuerdo indica que tendemos a desentendernos de la vida y opiniones de quienes no queremos; la positividad indica una preferencia por las relaciones positivas, es decir, una especie de tendencia optimista a que - todos seamos amigos, y pensemos bien de todos, - mientras que el acuerdo refleja una predisposición a no enfrentarse con nadie por una opinión,

sería más una especie de huida del conflicto. Lógicamente, estas tendencias se acrecientan si el tema es importante y la persona está implicada en él.

En los últimos años se ha desarrollado en Europa una línea de investigación muy interesante sobre el equilibrio estructural, por parte del profesor Claude Flament y su grupo de colaboradores de la Universidad de Aix-en-Provence que, aunque de forma sucinta, quisiera reseñar.

La idea de base para estos investigadores es que el equilibrio es un sesgo cognoscitivo que no debe considerarse de forma aislada y absoluta, sino que debe ser comprendido en el ámbito de las representaciones sociales. La representación social es uno de los conceptos clave de la escuela francesa de psicología social, el cual hace referencia a la construcción mental de la realidad en relación con un objeto. (Vease Codol, 1969, para una delimitación terminológica del concepto de representación). La representación no es un proceso que exista en sí - como normalmente se piensa del equilibrio - sino que siempre se da en relación con un objeto.

Las investigaciones empíricas de este grupo han ido en dos direcciones principales: la descomposición del equilibrio estructural y la interacción del equilibrio con otros sesgos cognoscitivos.

Según Rossignol y Flament (1975), "la noción de equilibrio estructural de Heider recubre dos fenómenos distintos, que deben de formalizarse en dos axiomas independientes...

Axioma I : los amigos de mis amigos son mis amigos.

Axioma II \neq los enemigos de mis enemigos son mis amigos" (pg. 418).

El primer axioma hace referencia a la representación social del grupo amistoso e igualitario, mientras que el segundo corresponde a una modificación de este campo de representaciones en el caso de que el sujeto sienta que su autonomía subjetiva está cuestionada.

El procedimiento experimental consistió en la evaluación de 0 a 5 de las 8 proposiciones derivadas del modelo:

amigos		amigos		amigos
Los	o	de mis	o	son mis
				o
enemigos		enemigos		enemigos

bajo las consignas de "preferencia" o "veracidad" y previa la manipulación experimental de éxito/fracaso en una prueba de inteligencia.

Los resultados fueron los siguientes:

	Axioma 1		Axioma 2	
	Test		Test	
	Exito	Fracaso	Exito	Fracaso
Preferencia	5,17	4,91	3,57	4,14
Consigna Veracidad	4,80	4,75	4,21	4,32

(tomado de Rossignol y Flament, 1975, pg. 422)

Aunque sólo sean significativas las diferencias entre axiomas, los resultados apuntan en la dirección esperada: la aceptación del axioma 1 es mayor por quienes están en una situación de éxito que de fracaso y es mayor así mismo respecto a la preferencia que respecto a la veracidad, mientras que con el axioma 2 ocurre a la inversa.

Los autores sugieren que la imagen del grupo amigable e igualitario expresada en el axioma 1 está basada en una ideología práctico-moral de la libertad subjetiva y de la responsabilidad, en el ámbito de la cual el individuo se representa a sí mismo, y se siente representado por los demás, como libre y racional. Cuando una información negativa sobre algo tan importante en nuestra cultura como es la inteligencia, pone en cuestión esa representación de sí mismo, puede intentarse el camino de la atribución de estas desgracias a factores exteriores no controlables, de forma que se preserve la ilusión de la

autonomía subjetiva.

A una conclusión parecida llego cuando en el capítulo 9 analizo la significación de la motivación de consistencia y la considero a la luz de una necesidad intrínseca de sentirse competente y autodeterminado. Creo que es preferible considerar a esta tendencia como motivación mejor que como ideología, al menos mientras no tengamos datos suficientes que nos permitan circunscribirla a una formación social concreta, o de lo contrario el concepto de ideología pierde toda su capacidad explicativa al postularse una ideología prácticamente universal.

Una segunda línea de trabajo del grupo de Aix-en-Provence va en la dirección de analizar la interacción del equilibrio estructural con otros sesgos cognoscitivos como es el de congruencia. Flament (1971) considera que el sesgo de equilibrio corresponde a la representación social de las relaciones de amistad dentro de un grupo, pero que además de estas relaciones pueden existir otras, como son las de jerarquía, que implican un sesgo cognoscitivo diferente, el de congruencia, que se define como la equivalencia de signo amistad/enemistad para las relaciones que tengan igual distancia jerárquica. La tendencia a la congruencia, así en-

tendida, es predominante sobre la de equilibrio. Esta hipótesis ha sido probada experimentalmente por Fichevin y Poitou (1974), quienes diseñaron como tarea experimental el dibujar las relaciones amistosas u hostiles que pudiesen existir entre tres personas ficticias. En un grupo experimental estas personas ficticias no estaban diferenciadas, en un segundo grupo experimental se diferenciaban por la edad, y en un tercer grupo se diferenciaban por la clase social. A los sujetos, que eran un grupo de estudiantes franceses y otro de estudiantes africanos, se les pedía que dibujasen las ocho estructuras diferentes posibles, considerándose como variable dependiente el orden de producción de dichas estructuras. La hipótesis prevista y confirmada era que en aquellas situaciones jerarquizadas -la de clase social y la de edad, en el caso esta última de los estudiantes africanos- el sesgo de congruencia primaria sobre el de equilibrio. Aunque la pretensión de los autores es cuestionar la universalidad del sesgo de equilibrio, en realidad lo que se critica es la simplicidad del mecanismo experimental con el que se ha venido trabajando acerca de dicho sesgo y que, en parte, reproducen ellos mismos. Al considerar la teoría de Heider no se tiene en cuenta las relaciones U y se conciben de forma muy estrecha las relaciones L. La compro-

bación empírica del sesgo de equilibrio creo que debería realizarse por medio de un estudio de campo, mejor que con experimentos que ofrecen situaciones muy estereotipadas; de esta forma se podrían considerar de manera más precisa los efectos de la rivalidad, de la competencia y de la jerarquía, conceptuables según la teoría de Heider como relaciones U.

3.4. ESTUDIOS EMPIRICOS SOBRE EL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO.

Los estudios empíricos sobre el equilibrio cognoscitivo son bastante numerosos, aunque no tanto como los referentes a la disonancia cognoscitiva. Zajonc (1968) cita más de 100 trabajos realizados hasta esa fecha, y con posterioridad a 1968 siguen publicándose trabajos sobre el tema, aunque, al igual que en el resto de las teorías sobre la consistencia cognoscitiva, el ritmo de publicaciones va progresivamente decreciendo.

En los estudios sobre el equilibrio cognoscitivo la dispersión temática es menor que en los de la disonancia. Son dos las situaciones experimentales más utilizadas, y éstas se refieren a la percepción y al aprendizaje. Ante una hipotética estructura de tipo POX se supone que un individuo la percibirá con mayor agrado y la aprenderá más fácilmente si está equilibrada.

El desarrollo histórico de los estudios sobre el equilibrio viene condicionado por la progresiva delimitación de variables incidentes en el proceso de equilibración. A continuación revisaré los trabajos que considero más relevantes.

El primer estudio experimental de las hipótesis de Heider, y que ha quedado como prototipo de esta clase de trabajos, es el de Jordan (1953) que en la época era discípulo de Heider. Utilizó 208 sujetos a quienes presentó diversas

situaciones hipotéticas que incluían a uno mismo p, a otra persona o, y a una entidad impersonal x. Las diferentes situaciones se elaboraron manipulando las relaciones de unión y de sentimiento entre los componentes de la triada pox. Cada una de estas triadas fué evaluada por 36 sujetos de acuerdo con una escala subjetiva de desagrado que iba desde una puntuación 10 a una puntuación de 99, con el punto medio de 55. En total eran 64 situaciones diferentes, dos por cada tipo de relación. La tabla siguiente indica las medias de las evaluaciones de cada tipo de relación:

Signos de las relaciones (1)	Número de relaciones de sentimiento en la triada(2)				Total
	3	2	1	0	
+ + +	22	24	28	32	26
+ - -	34	40	39	42	39
- + -	64	58	52	48	55
- - +	71	65	60	52	62
- + +	59	58	54	50	56
- - -	70	60	56	50	59
+ + -	64	60	53	50	57
+ - +	67	60	53	57	58

(1) Los signos corresponden a las relaciones p/o, p/x y o/x en este orden.

(2) El número de relaciones de unidad es de 0, 1, 2, 3 en este orden.

Los resultados muestran una tendencia a la evaluación más positiva de las situaciones equilibradas, aunque no todas las situaciones formalmente equilibradas son evaluadas de igual manera. El propio Jordan (1953) considera que hay además de la tendencia al equilibrio, una tendencia a la positividad, especialmente en la relación p/o. Este hecho lo interpreta Newcomb (1968) como - una prueba de la conveniencia de distinguir un - tipo de situación, la no equilibrada que es diferente a la equilibrada y a la desequilibrada. - Rodrigues (1972) interpreta estos datos, asimismo, como una prueba de que, además de una tendencia al equilibrio, existe una tendencia a la relación positiva p/o y a la concordancia entre p y o. Un resultado secundario de este trabajo es que no existen diferencias significativas entre las relaciones de unidad y las de sentimiento, - dentro, claro está, del paradigma experimental utilizado.

Unos resultados muy parecidos a los de Jordan (1953) son los de Rodrigues (1965, 1967 a, b). Rodrigues (1967a) utilizó 44 sujetos que evaluaron los ocho tipos de relaciones posibles de una triada p o x, de acuerdo con una escala semejante a la utilizada por Jordan (1953). Se pedía a los sujetos que se considerasen la persona p, y se les decía que o era otra persona y x podía ser cualquier cosa hacia la que él y o pudiesen tener sentimientos positivos o negativos. Las medias de las evaluaciones obtenidas fueron las siguientes:

Signos de las relaciones			Evaluación (1)
+	+	+	20,2
+	-	-	34,7
-	+	-	54,2
-	-	+	59,7
-	+	+	66,1
-	-	-	64,6
+	+	-	61,4
+	-	+	64,6

(1) Se evaluaron dos situaciones de cada tipo.

Los resultados son semejantes a los de -
Jordan (1953).

Rodrigues (1967b) confirmó las hipótesis -
del equilibrio en el caso de que la relación p/o
fuese positiva, siendo menor la evidencia cuando
dicha relación era negativa.

Rodrigues (1965) intentó medir los efectos
de tres parámetros del equilibrio: el signo de la
relación p/o, la importancia de la relación p/x y
la fuerza de las relaciones entre los elementos -
de la estructura. En una primera sesión se midie-
ron los sentimientos de los sujetos hacia otras -
personas y sus actitudes hacia diversos temas. En
base a los datos recogidos se elaboraron diferen-

tes situaciones sociales en que se manipulaban la fuerza de las relaciones entre los elementos (fuerte, moderada o débil), la importancia de x (importante, poco importante) y el tipo de triada (equilibrada, desequilibrada con p/o positivo y desequilibrada con p/o negativo). Los sujetos debían evaluar el grado de tensión o malestar que tales situaciones le provocarían en el caso de que fuesen verdaderas. Los resultados demostraron los efectos de las tres variables - (tipo de triada, importancia de x y número de relaciones fuertes). Igualmente se comprobó que una triada equilibrada por desacuerdo con una persona a quien no se aprecia provoca más tensión que una triada desequilibrada.

La tendencia al equilibrio se confirma siempre y cuando las relaciones entre p y o sean positivas; esta tendencia es mayor cuando el tema es importante y cuando las relaciones entre los elementos son fuertes.

No son muy numerosos los trabajos realizados para poner a prueba el tratamiento matemático - que, en base a la teoría de los grafos, proponen Cartwright y Harary (1956). Tal vez el más relevante sea el de Morrisette (1958). Este autor - realizó seis experimentos en los cuales se describian situaciones sociales hipotéticas, cuyo fin era crear relaciones de unidad y de sentimiento y que implicaban tres o cuatro personas, una de las cuales era el propio sujeto; no se daban las relaciones de sentimiento (L) entre ciertas personas, y la tarea experimental consistía en que el sujeto dijera cómo serían en su opinión esas relacio-

nes. Se predecía que se darían las relaciones - que maximizaran el grado de equilibrio del sistema. Aunque hubo dificultad en crear las relaciones -U, los resultados confirmaron la hipótesis. Este trabajo es interesante porque en él - se trabaja con diferentes grados de equilibrio y no sólo con la disyuntiva equilibrio/desequilibrio, lo cual permite una mejor adaptación al estudio de las relaciones interpersonales.

En un trabajo reciente, Angel Rodríguez - Kauth (1972) ha corroborado los hallazgos experimentales de Morrisette (1958).

Un paradigma experimental diferente es el utilizado por Zajonc y Burnstein (1965 a,b). Siguiendo las propuestas de De Soto y Kuethé acerca del aprendizaje de estructuras equilibradas y el procedimiento propuesto por De Soto (1960), - pusieron a prueba diversas hipótesis relativas - al equilibrio cognoscitivo. En el primer estudio se puso a prueba el aprendizaje de estructuras - triádicas en donde los elementos eran dos personas y un tema (en unos casos la integración racial y en otros el semanario Newsweek). La variable dependiente era el número de errores cometidos antes de aprender cada estructura. Todas las relaciones que se presentaban eran de tipo actitudinal (relaciones L). Los autores pretendían - demostrar que existen fuentes de "parcialidad cognoscitiva" y encontraron que éstas eran el equilibrio, la positividad y la importancia del tema. El segundo estudio era semejante al anterior, pero se trabajó con estructuras de cuatro elementos, dos personas y dos temas (integración racial y

control de natalidad). Los resultados pusieron en evidencia que además de las fuentes de parcialidad cognoscitiva aparecidas en el anterior estudio eran significativos los efectos de la reciprocidad de sentimientos entre p y o, el signo de los semiciclos, el tamaño de los semiciclos y las actitudes del propio sujeto respecto al tema. Newcomb (1968) al analizar los anteriores experimentos indica que existen algunas variables que pueden dar razón de los resultados, tales como la tendencia a la concordancia y, en el segundo estudio, una tendencia a la simetría lateral, que pondría en cuestión la validez de estos trabajos.

En el apartado anterior veíamos que Theodore M. Newcomb considera que los planteamientos heiderianos sobre el equilibrio cognoscitivo deben ser revisados de forma que se considere como un caso especial la situación en que la relación entre p y o es negativa. A este tipo de estructuras las caracteriza como no equilibradas.

En el trabajo de Newcomb (1968) se revisan algunos de los estudios realizados previamente y llega a la conclusión de que si se toma en cuenta la distinción por él planteada, se explican mejor los datos de la mayoría de los experimentos anteriores.

Entre los experimentos diseñados específicamente para poner a prueba las hipótesis de Newcomb, se encuentran los de Price, Harburg y Newcomb - - (1966); Steiner y Spaulding (1966) y Crano y Cooper (1973).

Price, Harburg y Newcomb (1966) utilizaron un procedimiento similar al de Jordan (1953). - Los 156 sujetos evaluaban situaciones hipotéticas que les incluían a ellos mismos (p), a un - amigo o enemigo (o) y a otra persona (q), de - acuerdo con una escala de "desagrado". El anális de los resultados muestra una clara tendencia hacia el equilibrio cuando la relación p/o es positiva, siendo calificados como mucho más "agradables" o "placenteras" las situaciones en que se daban unas relaciones equilibradas. Cuando la relación p/o era negativa, sin embargo, - las evaluaciones se concentraron en un terreno neutro de la escala, hacia el centro, independiente de que las situaciones fuesen equilibradas o desequilibradas, según la concepción de Heider. Los autores interpretaron este hecho como prueba de la existencia de una reacción psicológica especial en el caso de estructuras con p/o negativo.

Steiner y Spaulding (1966) utilizaron un procedimiento similar, con la modificación de que p. era otra persona diferente del sujeto. Los resultados fueron semejantes a los del estudio de Price y otros (1966), aunque menos concluyentes.

Wellens y Thistlethwaite (1971) realizaron - tres experimentos para poner a prueba los modelos de Newcomb, Wiest y Feather. El tipo de medición era típicamente cognoscitivo (predicción de las relaciones ausentes). Los autores encontraron un apoyo moderado para los modelos de Wiest y Feather, mientras que la concepción del no equilibrio de

Newcomb no recibió apoyo empírico.

Más recientemente, Crano y Cooper (1973) han llevado a cabo un programa de investigación para contrastar los modelos de Heider y de Newcomb sobre el equilibrio cognoscitivo. Este programa constó de tres experimentos diferentes. - En el primero se presentó a los sujetos las diferentes estructuras p o x (que al igual que en el experimento de Price y otros (1966) eran el propio sujeto y dos personas amigas o enemigas según los casos) agrupadas por pares, con el objeto de que indicasen cuál de las dos situaciones era más "agradable" y cuál más "estable". - Una situación agradable se definía como aquella en que el sujeto se sentiría "a gusto" (at ease), y una situación estable como aquella en que no era previsible ningún cambio. Se utilizaron como sujetos 100 estudiantes (50 mujeres y 50 hombres). Las comparaciones fueron condensadas en cuatro matrices diferentes (dos para las comparaciones de agrado -hombres y mujeres- y dos para las de estabilidad). Con cada matriz se intentó construir una escala de intervalos, de acuerdo con la ley de los juicios comparativos de Thurstone (1927), pero sólo las escalas resultantes de las comparaciones de estabilidad superaron el criterio de consistencia interna de Mosteller (1951), por lo cual sólo se consideró esta medición. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Tipos de relaciones -				Valores de la escala (1)		
	P/O	P/Q	O/Q	Hombres	Mujeres	Ambos
A	+	+	+	1,407	1,143	1,251
B	+	-	-	1,209	0,877	1,022
C	-	-	+	0,833	0,671	0,740
D	-	+	-	0,678	0,600	0,629
E	-	-	-	0,576	0,664	0,613
F	-	+	+	0,417	0,475	0,437
G	+	-	+	0,185	0,256	0,212
H	+	+	-	0,000	0,000	0,000

(1) Una puntuación superior indica una mayor percepción de estabilidad.

(Tomado de Crano y Cooper, 1973, p.347)

El análisis de los datos anteriores confirma tanto las hipótesis de Heider como las de Newcomb. Los grupos A,B,C y D fueron percibidos como más estables que los E,F,G y H (de acuerdo con Heider) pero también los grupos C,D,E y F fueron diferencialmente percibidos respecto a los A,B,G y H (de acuerdo con Newcomb).

En el segundo estudio se siguió un procedimiento similar al anterior, con la salvedad de que el tercer elemento de la triada no era una -

persona (Q) sino un problema (X). En este caso, los resultados apoyaban ambas concepciones (de Heider y de Newcomb) pero la tendencia hacia la versión de Newcomb era mayor, especialmente en el grupo de las mujeres.

En el tercer estudio se pretendió profundizar en los procesos subyacentes a la situación - de no equilibrio. Price y otros (1966) consideraban que una relación p/o negativa provoca una falta de ligazón o de compromiso con la situación, pues hace problemática la comprensión de la relación O/Q, ya que la motivación de O, base de esta relación, no es comprensible. Newcomb - (1968) propone que la desligazón se da de forma directa y no por causa de una falta de comprensión de la situación. Una tercera interpretación sería que la interpretación de la información sobre la relación O/Q es dificultosa debido a la - falta de credibilidad de O, con quien se mantiene una relación negativa. Esta situación no se traduce en una falta de interés o de compromiso por la situación, sino en una falta de claridad de la situación para P. Aunque estas tres interpretaciones se traducen en unas evaluaciones neutrales de las situaciones no equilibradas, sin embargo, los procesos psicológicos subyacentes son diferentes. Para aclarar este punto, en este tercer estudio se pidió a los sujetos que hicieran las comparaciones entre pares de estructuras en base a los criterios de "comprensibilidad" y de "implicabilidad" (involvingness) de las situaciones. El procedimiento experimental fué semejante al del primer estudio. Las mediciones de "implicabilidad" cumplieron el criterio de Nosteller

para la creación de una escala con suficiente - consistencia interna pero no permitieron dirimir entre las tres hipótesis planteadas. Las mediciones de "comprensibilidad", que no superaron dicho criterio, daban, sin embargo, un mayor apoyo a la interpretación de Newcomb (1968): el no - equilibrio es debido más a una falta de interés por la situación, de forma directa, que a una - falta de credibilidad del comunicante O.

La mayoría de los estudios sobre el equilibrio cognoscitivo plantean situaciones experimentales muy abstractas, que requieren del sujeto - un esfuerzo para colocarse en una situación hipotética. Existen, sin embargo, algunos estudios - donde se ha abordado de forma más directa la creación de situaciones desequilibradas.

Sampson e Insko (1964) introdujeron un colaborador (o) del experimentador entre los sujetos, de forma que provocase una relación de enemistad y enfrentamiento con ciertos sujetos. Se realizaron diversas pruebas, entre ellas una sobre el - efecto autocinético, y se comprobó que los sujetos tendían a cambiar su juicio en la dirección de un aumento de similitud con una persona que - les gustaba y a disminuir cualquier similitud con una persona que les disgustaba. Los sujetos experimentaron también mayor tensión cuando descubrieron concordancia de opiniones con una persona - que no les gustaba.

Broxton (1963) comprobó los efectos de la tendencia al equilibrio usando como situación experimental la elección de compañeros de cuarto - en una residencia de estudiantes.

Kelman (1965) realizó dos estudios para analizar la relación entre las actitudes hacia un comunicante y la distorsión perceptiva de la comunicación. En el primer estudio se manipuló la imagen del comunicante de forma que a un grupo le diese una impresión positiva y al otro negativa. En el primer grupo se dio una tendencia a la asimilación (o concordancia) y en el segundo al contraste. El segundo experimento era similar al anterior, pero se introdujo una gradación de los sentimientos (fuertes, moderados o débiles) tanto si éstos eran positivos como si eran negativos. Tanto el tipo de relación como la intensidad de ésta tuvieron efectos sobre el cambio de actitud excepto en el caso de sentimientos ligeramente negativos, donde el efecto de contraste fué mayor que en el grupo moderadamente negativo.

Granberg y Brent (1974) utilizaron los datos de un estudio sobre las elecciones presidenciales norteamericanas de 1968 realizado por el University of Michigan's Survey Research Center. El objetivo de los autores era analizar las variaciones en la estimación de las posturas defendidas por los diversos candidatos. Descubrieron que los individuos tendían a asimilar la posición de su candidato preferido a su propia posición acerca del tema de la guerra de Vietnam. La percepción del candidato no preferido no tenía relación con la propia posición, excepto en el caso de los votantes de Humphrey muy implicados, que manifestaron un efecto de contraste respecto a Wallace.

Se controló el nivel educativo, pues como indicaron Kiesler y otros (1969) y Zimbardo y Ebbessen (1969) ésta es una variable importante.

El efecto de asimilación era mayor cuando los -
sujetos se sentían implicados con el tema.

El resultado de este estudio es importante, pues se basa en una muestra de los adultos mayores de 21 años (N=1.673) de los Estados Unidos, posibilidad que no está al alcance de la mayoría de los trabajos experimentales sobre el tema. Los autores analizaron los datos desde el punto de - vista de la teoría del juicio social y de la teoría del equilibrio. Desde esta segunda perspectiva, que es la que nos atañe, los resultados apoyan la versión de Newcomb del principio del equilibrio: los sujetos tienden a la concordancia de opiniones con las personas que estiman, pero se desentienden de las opiniones de quienes no estiman.

Entre los estudios sobre los procesos del equilibrio cognoscitivo en los niños, está el de Gutman, Knox y Storm (1974). Utilizaron cuatro grupos de edades: 5-6, 7-8, 9-10 y 11-12 años, y siguieron el ya conocido método de evaluación de agradabilidad y de consistencia de situaciones - sociales. Para ambos tipos de medición apareció que el efecto fundamental era debido a la atracción (signo de la relación p/o) y esto en todos - los grupos de edades. Secundariamente, aunque estadísticamente significativos, se detectó un efecto de equilibrio y de concordancia. Los autores - interpretaron estos datos en el sentido de que los criterios de equilibrio cognoscitivo están más - fuertemente establecidos en los adultos que en los niños. Consideran ambos que las evaluaciones de - agradabilidad dependen fundamentalmente de la atracción, y esto tanto en los niños como en los adultos.

La línea de trabajo seguida por De Soto y Kuethé parte de la idea de que los individuos tenemos representaciones cognoscitivas de las relaciones sociales, establecidas como hábitos, lo que Kuethé denominó "esquemas sociales". Las estructuras sociales que tienen unas características matemáticas, tales como la transitividad y la simetría, son las que los individuos experimentan como más frecuentes y, por tanto, son más fáciles de aprender.

Zajonc y sus colaboradores (Zajonc y Burnstein, 1965; Rubin y Zajonc, 1969; Zajonc y Sherman, 1967) realizaron una serie de experimentos para probar que el equilibrio de Heider era un tipo concreto de "esquema social", pero no encontraron una evidencia incontrovertible de que las estructuras equilibradas se aprendiesen más fácilmente.

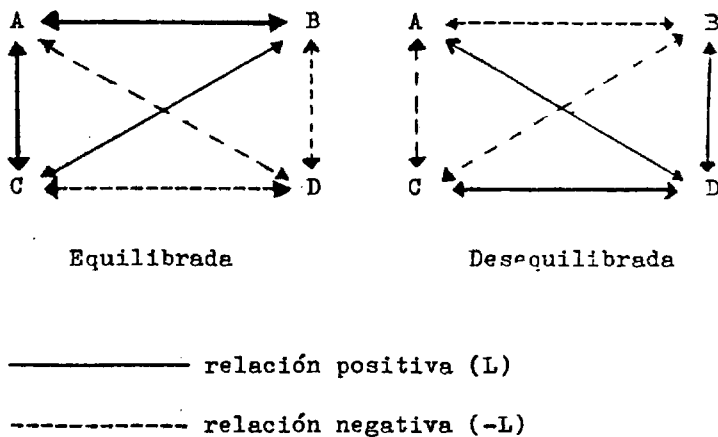
Press, Crockett y Rosenkrantz (1969) criticaron la metodología de los estudios de Zajonc y pusieron al descubierto que el aprendizaje de estructuras cognoscitivas depende de algunos factores de personalidad, en concreto, de la complejidad cognoscitiva de los sujetos.

Si la tendencia al equilibrio se mide por la facilidad de aprendizaje de estructuras sociales, obviamente estamos ante una variable de tarea, que interactuará con rasgos de personalidad y con factores situacionales, como bien es sabido por los estudios sobre dificultad de una tarea. Kuo-Shu Yang y Peng-Hue L. Yang (1973) trabajaron en esta dirección. La dificultad de una tarea

se definió, de acuerdo con Farber y Spencer - (1953), en términos del número de tendencias de respuestas incompatibles en competencia con las tendencias de respuesta correcta. Dentro de la investigación psicológica está bien establecido que la dificultad de una tarea interactúa con - el nivel de ansiedad del individuo y con el nivel de amenaza por parte del medio.

Los autores parten de la hipótesis de que diferentes grados de equilibrio suponen diferentes grados de dificultad para su aprendizaje. - Una estructura desequilibrada presenta mayor número de respuestas incompatibles con la correcta y es, por tanto, más difícil su aprendizaje.

Los autores seleccionaron dos grupos, uno de alta y otro de baja ansiedad, equiparados - respecto a la inteligencia. La situación de amenaza exterior se manipuló haciendo creer a la mitad de los sujetos que el experimento era un procedimiento válido para discriminar la inteligencia y la habilidad de aprendizaje, mientras que a la otra mitad de los sujetos, el de baja - amenaza, se le dijo que era una prueba sin mucha importancia. Se utilizaron estructuras tetrádicas, como las propuestas por Price y otros (1969), que contienen todas el mismo número de relaciones positivas y negativas, y que pasan de equilibradas a desequilibradas simplemente por una inversión de las relaciones (fig. 1):



(Figura 1)

La razón de utilizar este tipo de estructuras está en que un número diferente de relaciones positivas y negativas incide sobre el aprendizaje de forma espúrea, por la tendencia a la positividad.

Las predicciones fueron confirmadas con los siguientes descubrimientos: a) Las estructuras - equilibradas fueron aprendidas más rápidamente que las desequilibradas por los sujetos muy ansiosos, mientras que ambas fueron aprendidas con la misma facilidad por los sujetos poco ansiosos. b) Con - instrucciones de baja amenaza las estructuras equi- libradas fueron aprendidas más deprisa que las no equilibradas, al menos en los últimos intentos, - mientras que baja amenaza no hubo diferencias sig- nificativas a través de toda la sesión de aprendi- zaje. Además, los sujetos más ansiosos fueron los

mejores en el aprendizaje de estructuras equilibradas, y los peores en el de estructuras desequilibradas.

La mayoría de los estudios experimentales sobre el equilibrio cognoscitivo se han centrado en el análisis de estructuras triádicas y algunos como Morrisette, 1958; Rodrigues, 1972; Price y otros (1969) en estructuras más complejas, pero son muy escasos los que se han fijado en la dinámica más elemental, la de la díada a la que Heider dió considerable importancia. Una díada está equilibrada si las relaciones entre las dos entidades son todas positivas o todas negativas tanto para las relaciones de actitud o sentimiento (L) como para las relaciones de unidad (U). Feather (1967) indica que este equilibrio es posible plantearlo a nivel de magnitud de las relaciones y no sólo a nivel de los signos de las relaciones. Blumberg - (1969) mostró que la equiparación en intensidad de las relaciones entre P/O es percibida como -- "agradable".

Willis y Burgess (1974) intentaron corregir las deficiencias metodológicas de los estudios de Feather y Blumberg, en concreto, las categorías de respuesta, que en estos trabajos, no estaban -- coordinadas con los valores del estímulo, tanto -- en el número de categorías (cuatro frente a siete) como en la dimensión de éstas (fuerza y signo de la relación frente a la probabilidad de que la relación que no se daba fuese positiva).

Willis y Burgess propusieron a los 112 sujetos diversas situaciones estímulo, en las que se

presentaban situaciones hipotéticas que inclufan al propio sujeto (p) y a otra persona (o). En ca da situación se indicaba el grado de afecto (L) que había en una dirección (de P hacia O o a la inversa), y se pedía que se indicase el grado de afecto que existiría en la dirección contraria, bajo cuatro condiciones: el más probable, el más preferido, el menos probable, el menos preferido.

Los datos referentes a la probabilidad fueron una réplica bastante ajustada de los datos - estímulo, mientras que las respuestas referentes a las preferencias resultaron un compromiso entre la réplica de los estímulos dados (equilibrio) y la evitación de respuestas negativas. En el caso de los datos sobre situaciones menos probables, y menos preferidas, estos son en ambos casos una réplica inversa de los datos estímulo, tal como era de esperar de acuerdo con el principio de equilibrio.

Los autores consideran que las preferencias expresan un componente afectivo, mientras que las predicciones son expresión de un proceso cognoscitivo. El equilibrio cognoscitivo, según Heider, - supone la ausencia de tensión, pero esto no es - equiparable con una situación de agrado; aunque - muchas veces el equilibrio sea agradable, no son equiparables, pues son otras las fuentes posibles de desagrado, tales como lo insólito de la situación o la discrepancia entre expectativas y preferencias. Willis y Burgess indican que en el equilibrio existen tres componentes: el afectivo, correspondiente a los valores subjetivos, el cognoscitivo, correspondiente a las probabilidades sub-

jetivas y el afectivo-cognoscitivo, que corresponden al nivel de congruencia entre los anteriores. Un equilibrio perfecto requiere que estas tres - fuentes de tensión sean nulas. Aunque tradicionalmente se han estudiado dentro del paradigma del equilibrio los aspectos afectivos y dentro del ámbito de la teoría de la atribución los procesos más típicamente cognoscitivos, es necesaria una superación de esta parcialidad, de forma que se trabaje en una línea de integración de ambas perspectivas, que al fin y al cabo, tuvieron un origen común.

3.5. EL PROBLEMA DE LA MEDICION DEL EQUILIBRIO COGNOSCITIVO.

En el apartado anterior hemos ido viendo cómo existe una discrepancia a la hora de elegir la variable dependiente que exprese la tendencia hacia el equilibrio de los sujetos. La elección de una variable concreta -agrado, predicción, aprendizaje, etc.- implica consecuencias no sólo de tipo estadístico y metodológico, sino que supone la aceptación de ciertos presupuestos de tipo teórico.

Sin lugar a dudas, la variable dependiente más utilizada es la evaluación del grado de malestar o incomodidad que una situación social hipotética supone para el sujeto experimental. Donde primero se utilizó esta variable fué en el estudio de Jordan (1953). Como ya se reseñó anteriormente, el método consiste en pedir a los sujetos que indiquen sobre una línea de 90 mm. el punto - que consideran refleja el estado de "agrado" que les supondría estar en una situación del tipo que se les indica.

La elección de esta variable se basa en la aceptación de que el desequilibrio es un estado de tensión y por lo tanto, desagradable. Ahora - bien existe, como acabamos de ver, una amplia - evidencia experimental que muestra que no siempre las situaciones formalmente equilibradas son percibidas como más agradables. Los sesgos más importantes, en este sentido, son la tendencia a la -

atracción o la positividad de la relación p/o, que dió origen a la revisión de la teoría por parte de Newcomb, la tendencia a la concordancia de opiniones, tal como Rodrigues y Zajonc pusieron de manifiesto y, finalmente, la implicación que el propio sujeto tenga en la situación. Crockett (1974) ha comprobado que a) Cuando el elemento x de una triada es una persona, si se usan mediciones de agrado-desagrado, ocurren efectos de concordancia sólo en los casos en que P/O es positivo, siendo neutrales las evaluaciones si P/O es negativo. b) Cuando x es un tema, no una persona, la concordancia da razón de todos los resultados, siempre que la medición sea la de "agrado". Recordemos, asimismo, que Crano y Cooper (1973) no han podido demostrar la unidimensionalidad de la escala de "agrado".

Parece evidente que cuando a un individuo se le pregunta cómo se sentiría de "a gusto" en una situación dada, funcionan más elementos de juicio que el puro equilibrio de la situación, en concreto, parece que el individuo no sólo trata de evitar un conflicto cognoscitivo interior, sino un conflicto social, externo, donde el desacuerdo con otros y la enemistad son importantes.

Existen otros tipos de medición, aparte de la evaluación de agrado. Ya vimos como De Soto y Kuethé plantearon como variable dependiente la dificultad de aprendizaje de estructuras. Ahora bien, aunque parece acertado considerar que el aprendizaje de una estructura equilibrada es una tarea más fácil que el de una desequilibrada, sin

embargo, es imprescindible, desde el punto de vista del diseño, que todas las estructuras permanezcan constantes respecto a otras fuentes de dificultad. Este es el motivo por el que Price y otros (1969) diseñaron estructuras que tuviesen el mismo número de relaciones positivas y negativas, lo cual supone una limitación importante pues, por ejemplo, no es aplicable al caso del estudio de las triadas y en general, de estructuras con número impar de elementos. A pesar de este inconveniente, la utilización del número de errores cometidos como variable dependiente, permite entroncar los estudios sobre equilibrio con estudios sobre personalidad y aprendizaje, - como han hecho Kuo-Shu Yang y Peng-Hua L. Yang (1973), o con otros estudios sobre actitudes - (Innes, 1973).

La ambigüedad de los resultados referentes a las mediciones de "agrado" no pone necesariamente en cuestión la validez del principio de equilibrio. Existen otras dimensiones en el mundo fenoménico del perceptor. Heider (1968 p.180) definía el equilibrio como un "estado armonioso, en el que las entidades que comprenden la situación y los sentimientos hacia ellas se adecúan entre sí sin tensión". Esta tensión no tiene que ser forzosamente afectiva, sino que, en el contexto, debe ser entendida como fundamentalmente cognoscitiva. La "armonía" de la que habla Heider no se traduce siempre en agrado, aunque así ocurra en muchas circunstancias.

Crockett (1974) ha intentado abordar directamente la medición de armonía, pero, como él reco

noce, los sujetos se resistían a realizar tal evaluación. Lo más frecuente ha sido utilizar escalas de tipo cognoscitivo, tales como la - evaluación del grado de realismo de la situación, previsión de futuros cambios en la situación, o grado de comprensibilidad de la situación.

La mayor parte de estas mediciones, que calificamos de cognoscitivas, hacen referencia a la lógica interiorizada del sujeto, o si se prefiere a la psico-lógica, establecida en una interacción con su medio, aprendida por tanto, y que le permite juzgar situaciones en las que de acuerdo con su experiencia, "algo no va". - Los estudios que utilizan este tipo de mediciones, como vimos en el apartado anterior, suelen corroborar el principio del equilibrio. Es importante notar aquí que este tipo de mediciones, que son precisamente con las que más evidente - se hace el principio de equilibrio, suponen una socialización compleja y reflejan lo que en la estructura social en que nos movemos es más frecuente y más aceptado. Todo parece indicar que el equilibrio cognoscitivo, al menos tal como - ha sido formulado en la Psicología Social, no - es una necesidad innata, sino un esquema perceptivo aprendido, de un alto grado de abstracción, que no se refiere a tal o cual estructura concreta, pero que, en última instancia, depende del - código social que regula las relaciones interpersonales en una cultura determinada. Precisamente por esto se puede comprender mejor que unas relaciones formalmente equilibradas no sean percibi-

das siempre como agradables, ya que existen otros factores determinantes de nuestra reacción emocional, aparte de la "normalidad" de la situación pero sí determina nuestro juicio, pues sabemos por experiencia que este tipo de relaciones son estables en nuestro contexto. El equilibrio cognoscitivo, sería la introyección, la asimilación de una buena configuración social, y esta es - "buena" porque así la hemos visto siempre. Es curioso en este punto, ver precisamente como - Gutman, Knox y Storn (1974) no han podido comprobar las hipótesis sobre el equilibrio, aún con - medidas de tipo cognoscitivo, con una población infantil. Como los propios autores insinúan, es posible pensar que los niños no se rigen aún por los mismos esquemas sociales que los adultos.

NOTAS:

- (1) Existe una cierta similitud entre los planteamientos de la "psicología ingenua" de Heider y la posición de los etnometodólogos acerca de la estructura de las reglas y el conocimiento compartidos y tácitos que hacen posible la interacción. Desde ambas perspectivas se considera que las personas no son sólo objeto de estudio, sino sujetos de conocimiento. Garfinkel (1967) cree, al igual que Heider, que todas las personas son "teóricos prácticos", considerando que existe una continuidad entre teóricos profesionales y prácticos. Los etnometodólogos se interesan por las concepciones de sentido común acerca del mundo y la realidad, que se vehiculan en la interacción y que están a la base del orden social. Heider, por su parte, se interesa más por los procesos implicados en la psicología del sentido común que en los contenidos de dichos procesos, diferenciándose en esto de los etnometodólogos. Heider es más psicólogo, concibiendo la interacción desde una óptica intrapersonal, mientras que los etnometodólogos, más sociólogos, se interesan por el orden social.
- (2) Heider no es el único que identifica sentimiento y actitud. Shibutani (1971), por ejemplo, habla de sentimientos como equivalente al concepto de actitud, y Fishbein y Ajzen (1975) limitan la actitud al aspecto afectivo o evaluativo.
- (3) En la misma línea cabría considerar a Newcomb (1961): "The acquaintance process"

- (4) En este sentido conviene tener en cuenta los estudios sobre "hacinamiento" (overcrowding). La mayoría de estos estudios parten de la hipótesis de que una densidad de población excesiva tiene efectos nocivos, tanto sobre el medio físico como sobre las relaciones sociales y el bienestar psicológico (Zlutnick y Altman, 1972). Aunque existe una cierta evidencia en este sentido, los datos empíricos no siempre confirman esta hipótesis. Así, - por ejemplo, Freedman (1971) no encontró diferencias en la ejecución de diversas tareas bajo diferentes condiciones de hacinamiento, y Smith y Haythorn (1972) llegaron a encontrar que, bajo determinadas condiciones (aislamiento del exterior), en los grupos hacinados se daba menor - hostilidad entre los miembros que en los grupos menos hacinados. (Un tratamiento detenido del tema del hacinamiento puede encontrarse en los cada vez más numerosos tratados sobre "Psicología ambiental" - (Craik, 1970; Wohlwill y Carson (eds.), - 1972; Proshansley, Ittelson y Rivling(eds.) 1970; Heimstra y McFarling, 1974; etc).

4.- LA PSICO-LOGICA DE ABELSON Y ROSENBERG

4.- LA PSICO-LOGICA DE ABELSON Y ROSENBERG

Abelson y Rosenberg (1958) desarrollaron un doble modelo, psicológico y matemático, con el objeto de explicar el carácter inferencial e implicativo de los elementos cognoscitivos. Como Abelson (1968) indica, el problema de la consistencia es el problema de la razón, el de la racionalidad subjetiva. El interés de esta teoría está centrado precisamente, en los procesos psico-lógicos implicados en esa racionalidad subjetiva. Cuando Abelson y Rosenberg hablan de psico-lógica pretenden dejar de manifestar que la lógica subjetiva no es necesariamente igual a la lógica formal, que la racionalidad subjetiva muchas veces no tiene nada que ver con lo que se considera racional.

Aunque por muchos autores se considera la teoría de la implicación psico-lógica como una extensión de la teoría del equilibrio cognoscitivo, será tratado aquí de forma independiente, ya que si bien es verdad que existen múltiples conexiones, el concepto mismo de implicación y la concepción de la estructura cognoscitiva difiere sustancialmente en ambas teorías.

La organización cognoscitiva de una persona se considera compuesta de unidades elementales, que son definidas como "representaciones cognoscitivas de cosas concretas o abstractas", a las que se le atribuyen etiquetas verbales. Estos elementos cognoscitivos son clasificados

en actores, tales como uno mismo u otra persona o grupo, medios, que son las acciones y respuestas instrumentales y fines, que serían los resultados reales o hipotéticos. Esta clasificación no pretende ser ni exhaustiva ni excluyente, sino simplemente instrumental. Aunque podríamos realizar clasificaciones más acertadas, lo que interesa reseñar es que la base de la psicología son las representaciones cognoscitivas. En esto coincide plenamente con la teoría de la disonancia y con la del equilibrio, y es calificable, de pleno derecho como una teoría cognoscitiva.

Una estructura cognoscitiva de tipo actitudinal consiste en una serie de elementos cognoscitivos (A, B, C...), uno de los cuales es siempre el Ego, relacionados entre sí por relaciones positivas, negativas, ambivalentes o nulas. Una relación se considera ambivalente si, a la vez, es positiva y negativa. Este tipo de relaciones incluyen las relaciones de sentimiento y de unidad de Heider (1946).

Abelson (1968) reconoce que existen otro tipo de relaciones como las de poder, no consideradas en el modelo.

Finalmente, existe lo que los autores denominan "ámbito conceptual" (conceptual arena), que consiste en uno o varios asertos o unidades cognoscitivas básicas, compuestas cada una de actores, medios, fines y relaciones. Ejemplos de estos "ámbitos conceptuales" serían: "La actual situación política española", "El sistema de exámenes en la Universidad", etc., que son analiza

bles en sus componentes actitudinales y cognoscitivos más elementales. Estos componentes básicos son representables por una matriz, que contenga a todos los elementos en las filas y columnas y a su relación dentro de la matriz. Abelson y Rosenberg plantean que existen ciertas reglas psico-lógicas que permiten diagnosticar relaciones entre elementos, en base a - otras relaciones conocidas, es decir, si existe una relación entre A y B y otra entre B y C, es to "implica" que el sujeto puede hacer una afirmación respecto a A y C si piensa sobre el asun to. Estas implicaciones triangulares responden a los principios del equilibrio cognoscitivo de Heider, es decir, se supone que todo individuo intenta mantener un grado máximo de equilibrio entre sus opiniones y creencias. Si por ejemplo, un individuo mantiene A p B ("Los socialistas - son partidarios de la democracia") y B n C ("La democracia es incompatible con la violencia") - de acuerdo con el principio de equilibrio, es - previsible que este individuo piense A n C ("Los socialistas son enemigos de la violencia"). Es ta implicación puede en muchos casos no tener - nada que ver con la lógica formal y la "implicac ción" es típicamente subjetiva. Esto es importante tenerlo en cuenta pues de lo que se trata es de la lógica del individuo. Un análisis político de nuestro ejemplo, podría llevarnos, tal vez, a otras conclusiones, pero lo que aquí interesa es el sistema de inferencias subjetivo.

Cuando en una matriz de relaciones se infieren relaciones ambivalentes (A p B y A n B, por ejemplo), tal matriz cognoscitiva está desequilibr

brada. En nuestro ejemplo, la persona que piensa "la huelga es un acto violento" (D p C) y - los "Socialistas apoyan la huelga" (A p D) llegará a la conclusión ambivalente "Los socialistas son enemigos de la violencia y apoyan un - acto violento" (A n C y A p C). Cuando se da - una situación de desequilibrio se supone que se producirán cambios en las relaciones entre los elementos cognoscitivos. En nuestro caso, es - previsible que nuestro sujeto comience a pensar que "la huelga no es un acto violento" (D n C); otra posibilidad es que piense que "los socialistas defienden la violencia" (A p C), para - lo cual tendría que modificar su opinión, bien sobre el carácter democrático de éstos o bien sobre la relación entre democracia y violencia. Abelson (1968), retomando sus escritos de 1959 y 1963, elabora una relación de posibles reacciones psicológicas de un individuo ante la in consistencia. Además de la modificación de alguna de sus opiniones, el sujeto puede recurrir a alguno de estos procesos: la negación de alguno de los elementos o de la relación misma, el reforzamiento del sistema total con afirmaciones que diluyan el impacto perturbador de - una evaluación desequilibrante, la diferenciación o división de un elemento en varias partes, unas positivas y otras negativas, la trascendencia o recurso a conceptos más generales que resuelven la contradicción entre subpartes afectivamente competitivas, o bien la racionalización en la que se introducen nuevos elementos cognoscitivos, de forma que la cadena de pensamiento resultante sea equilibrada.

Abelson (1968) reconoce que el modelo de la psico- lógica con el que había trabajado anteriormente, es excesivamente rígido y simple, da pocas posibilidades al pensamiento humano en cuanto tal, y no está totalmente validado por los resultados experimentales. En su opinión - existe una doble motivación en la aproximación de los individuos a las estructuras actitudinales; de una parte estaría la tendencia al equilibrio, y de otra estaría una especie de tendencia hedonísta de maximización de ganancia, que se expresaría por ejemplo en la tendencia a la positividad. Reconoce, asimismo, que la clasificación de relaciones, en positivas y negativas, supone una pérdida considerable de cuantificación.

Abelson (1968) hace un replanteamiento teórico de la consistencia psicológica. Considera que los principios básicos con los que el ser humano manipula los símbolos que conoce son pocos en número y estructuralmente bastante simples, aunque la naturaleza de las cosas conocidas puede ser de enorme variedad. Esta es una posición típicamente gestaltista. Entre el estímulo y la respuesta existe con frecuencia un proceso organizativo, de carácter cognoscitivo que es indispensable conocer. La función de las reglas cognoscitivas es, presumiblemente, organizar la información de forma que sea útil para fines afectivos o conductuales.

En función de una economía de procesamiento, es concebible la existencia de lo que Abelson denomina "moléculas implicativas" que son conjuntos de afirmaciones consistentes entre sí

de acuerdo con un principio implicativo particular. Las moléculas incompletas tenderían a ser completadas (equivalente al principio de "cierre" perceptivo) y aquellas frases o afirmaciones - que impiden el completamiento de las moléculas crearían sorpresa y resultarían aversivas. Las moléculas completadas tienen una mayor resistencia al cambio que las incompletas. Estas moléculas se organizan de forma consistente y son más fácilmente aprendidas y retenidas en la memoria. Abelson insiste en que no se trata de una reducción simplista; las moléculas implicativas pueden construirse con principios complejos como - son los patológicos. Los principios implicativos responsables de la organización de una molécula son cuatro: el primero, el que el autor denomina principio de los santos y pecadores, supone que un buen actor tiene buenas intenciones y que un actor malo tiene malas intenciones; el segundo, el principio de duplicidad, indica que los actores malos pueden ejercer duplicidad, ésta supone que sin buenas intenciones puede parecer que los buenos resultados son causados por un actor malo; el tercero, es el principio de determinación, que implica que los actores buenos tienen buenas intenciones que llevan a buenos resultados y finalmente los principios de conceptos y sus concreciones sin que se altere la verdad de la frase.

Abelson (1968) relata un experimento de simulación de conducta por medio de un ordenador, en el que, en base a alguno de los principios - organizativos de tipo implicativo, se obtuvieron respuestas totalmente equilibradas. Esto le hace

concluir que la motivación de consistencia no es tal motivación sino que puede ser explicada por medios puramente cognoscitivos, en concreto, por los principios implicativos organizadores de las moléculas elementales.

Los principios implicativos de Abelson - pueden ser considerados desde una perspectiva menos psicológica y más social que la que adopta este autor. La distinción rotunda entre buenos y malos, donde los malos carecen de buenas intenciones y tienen una actitud doble, parece más una cuestión moral que una teoría psicológica. La implicación psico-lógica sería una expresión de la moral o de la ideología dominante en un grupo social muy concreto. Creo que - es más profunda la explicación de Heider de la "psicología ingenua" o la psicología del hombre de la calle, de la que el científico debe de - extraer ciertos principios organizativos, como son el de atribución o el de equilibrio. El principio del "santo y del pecador" de Abelson es en realidad una expresión de un principio - de atribución causal: el observador atribuye - buenas intenciones a los actores positivamente evaluados, o bien una expresión del equilibrio cognoscitivo: una persona valorada (p L o) debe tener una relación positiva (o L x) respecto a una entidad que valoramos (p L x). El principio de duplicidad podría entenderse como una expresión de la situación de no equilibrio de Newcomb: una persona valorada negativamente puede coincidir o no con nuestras propias posiciones sin que nos cree una gran perturbación. El problema que está en la base de esta reflexión es

la excesiva psicologización de ciertos procesos que son de naturaleza psicosocial. Hablar de principios subjetivos de inducción para referirse a procesos socializados de pensamiento, supone dar un status adialéctico y monolítico a algo que no lo es. La pregunta sería ¿Cuál es la génesis de tales principios inductivos? ¿Por qué ciertas personas se comportan de acuerdo con tales principios? En este sentido considero que la psicología de Heider está más abierta que la de Abelson ya que plantea principios más generales, como es la necesidad de dar razón a las cosas, y lo que Abelson considera principios, para Heider serían sólo consecuencias de una dinámica concreta que no tiene que darse indefectiblemente de una forma determinada.

5.- EL PRINCIPIO DE CONGRUENCIA DE CSGOOD Y TANNENBAUM

5.1. Evidencia empírica.

5.2. Algunas explicaciones alternativas al modelo de la congruencia.

5.- EL PRINCIPIO DE LA CONGRUENCIA DE OSGOOD
Y TANNENBAUM.

El modelo de la congruencia cognoscitiva de Osgood y Tannenbaum (1955) es, de todos los planteamientos sobre la consistencia cognoscitiva, el más preciso y concreto. No existe aquí ambigüedad, o al menos no en tan gran medida - como, por ejemplo, en la teoría de la disonancia. Los postulados son precisos y, en su mayoría, expresados matemáticamente. El ámbito de aplicación es asimismo mucho más restringido - que en el resto de las teorías de la consistencia.

El objetivo de este modelo fué, en un principio, dar cuenta de los cambios de actitud resultantes de una situación comunicativa concreta, aquella en que un emisor, que no es indiferente al sujeto, emite un mensaje o hace un aserto sobre un tema al que tampoco el sujeto es indiferente. Una situación de este tipo implica que el sujeto tenga una serie de actitudes tanto respecto al emisor como a la temática, y que el emisor haga una manifestación de tipo evaluativo respecto al tema de que se trate. - Osgood y Tannenbaum (1955) piensan que la coexistencia de actitudes incompatibles no supone una incongruencia hasta que dichas actitudes - son unidas por un vínculo de tipo asertivo, es decir, hasta que no se recibe un mensaje que relaciona ambas actitudes. En un principio, el modelo se planteó para analizar los cambios de actitud respecto a un emisor y a un tema cuando dicho emisor hace una declaración sobre ese tema.

Uno de los presupuestos del principio de congruencia es que los marcos de referencia - de la actitud evaluativa tienden hacia un máximo de simplicidad. Esto supone que existe - una tendencia a la polarización de las actitudes, al todo o nada, que elimina las matizaciones, y que la identidad entre actitudes es una situación más simple que el mantenimiento de distinciones. Es decir, se supone que las personas tendemos a una simplificación lo mayor - posible de nuestro campo evaluativo, a evitar matizaciones y distinciones, siempre que esto sea posible. Esta tendencia se considera más - propia o más intensa en aquellas personas poco inteligentes, que tienen un pensamiento poco - sofisticado.

Algunos autores han considerado la posible relación entre el principio de la congruencia y los estudios sobre el diferencial semántico. - Shaw y Costanzo (1970) consideran que el concepto de actitud de Osgood y Tannenbaum es similar al factor evaluativo del campo semántico de Osgood. Aparte de esta relación operacional con - los análisis del diferencial semántico, no existe una ligazón del principio de congruencia con alguna teoría psicológica fundamental, como sería la teoría de la mediación de Osgood, que es la que provee de base al grueso de trabajo sobre el diferencial semántico (Osgood, Suci, Tannenbaum, 1957)

En su expresión más general, el principio - de congruencia indica que los cambios de evaluación se dan siempre en la dirección de una mayor

congruencia con el marco de referencia. En la situación de comunicación esto quiere decir que si dos objetos de actitud son unidos por una declaración, existe una tendencia al cambio de la evaluación de dichos objetos, de forma que dichas evaluaciones sean más similares.

Para que pueda haber congruencia o incongruencia es necesario que los objetos de actitud se encuentren vinculados por una declaración o aserto. Sin tal vinculación, pueden coexistir actitudes incompatibles sin que aparezca ninguna tendencia a la congruencia. Osgood y Tannenbaum consideran que en el sistema actitudinal de un individuo pueden coexistir subestructuras independientes y que uno de los medios de creación de subestructuras es la comunicación. Para designar este vínculo utilizan un concepto que no definen: aserto (assertion), aunque sí dan una clasificación de los distintos tipos de asertos o declaraciones. Desde el punto de vista de la complejidad distinguen entre manifestaciones descriptivas, que es la situación más simple, un ejemplo de la cual sería: "la democracia es beneficiosa", donde un vínculo positivo (es) une dos objetos actitudinales positivos (democracia y beneficiosa). Para quien evalúe negativamente a la democracia ésta sería una manifestación incongruente. Las manifestaciones de clarificación son algo más complejas. "González es diputado" sería un ejemplo de este tipo de asertos. Las más complejas serían aquellas en que un emisor hace una manifestación o declaración acerca de un objeto de actitud. "El ministro de Investigación y Universidades considera que se debe subir el sueldo a los

P.N.N." sería una declaración que mejoraría la evaluación que a tal ministro hacen muchos profesores, pues tendería a la congruencia con la evaluación de la subida de sueldos. Este último tipo de asertos ha sido el más estudiado - dentro del paradigma de la congruencia.

Desde el punto de vista de la dirección de los asertos, éstos se clasifican en positivos o asociativos y negativos o disociativos. "Juan - detesta el arte moderno" sería un vínculo negativo.

Un aserto o declaración implica, en el sentido en el que es tomado por Osgood y Tannenbaum una evaluación o, dicho de otro modo, es la expresión de una actitud. Una actitud puede ser positiva negativa o neutra. Cuando la actitud, tanto hacia el emisor como a la temática, es neutra, no se dará una situación de congruencia o incongruencia.

Osgood y Tannenbaum (1955) postularon varios principios, que expresaban de forma más concreta la dirección y magnitud del cambio de actitud. La dirección del cambio viene expresada por el siguiente principio:

"Cuando un objeto de juicio es asociado con otro por medio de un aserto, su posición congruente a lo largo de la dimensión evaluativa es siempre igual, en grado de polarización (g), a la del otro objeto o juicio, bien en la misma dirección evaluativa (aserto positivo), o bien en la contraria (aserto negativo)"

Las escalas evaluativas en la mayoría de las investigaciones sobre el tema son las mismas que con el diferencial semántico, es decir, escalas de siete puntos, donde se introduce la modificación de dar valor cero al punto y valores negativos a la mitad negativa.

Un segundo principio versa sobre la presión hacia la congruencia:

"La presión total disponible hacia la congruencia (P) sobre un objeto de juicio dado, - asociado con otro por un aserto, es igual a la diferencia, en unidades de la escala de actitud, entre su localización actual y su localización de congruencia máxima en la escala evaluativa; - el signo de esta presión es positivo (-) cuando la localización de la congruencia es más favorable que la localización existente y negativo (-), cuando la localización de la congruencia es menos favorable que la localización existente"

(Osgood y Tannenbaum, 1955, p.46)

Si, por ejemplo, las evaluaciones de emisor y tema son respectivamente de 1 y 3, y el vínculo asertivo es positivo, la magnitud de la presión será de dos unidades de la escala de actitud, positiva para el emisor y negativa para la evaluación del tema.

Partiendo del presupuesto de que existe una tendencia hacia la polarización, se puede inferir que las actitudes externas son más resistentes al cambio. Esta afirmación se traduce en un tercer principio:

"En términos del cambio de actitud que se produce, la presión total hacia la congruencia se distribuye entre los objetos de juicio asociados por un aserto en proporción inversa a sus respectivos grados de polarización"

(Osgood y Tannenbaum, 1955, p 46)

$$CA_t = \frac{g_e}{g_t + g_e} P_t$$

donde CA_t es el cambio de actitud del objeto o tema, g_e es el grado de polarización del emisor, g_t el grado de polarización del tema, y P_t es la presión hacia la congruencia.

Osgood y Tannenbaum formulan una corrección a lo anterior, la llamada corrección por incredulidad. Cuando entre un emisor y un tema muy polarizados en el mismo sentido se crea un vínculo - disociativo, es posible que el sujeto no crea en tal vínculo. La incredulidad es mayor cuando la incongruencia es mayor y es una función aceleradamente positiva que se resta del cambio de actitud positivo y se suma al cambio de actitud negativo. Como aproximación a su valor se propuso la fórmula:

$$i = \frac{1}{40} (g_e^2 + 1) (g_t^2 + g_t)$$

Cuando una persona afirma algo respecto a un objeto es cierto que ambos, emisor y tema, modifican su posición, pero también es cierto - que, es la evaluación del tema la que más varía. Esto es lo que se conoce como efecto de aserción o aseveración y se expresa matemáticamente por medio de una constante que se suma para el cambio de actitud correspondiente al tema y que se resta al cambio correspondiente al emisor. Tiene un signo igual al cambio pronosticado y su valor ha sido fijado en 0,17 unidades de la escala de siete unidades.

Es indudable que el principio de la congruencia, tal como fué formulado por Osgood y Tannenbaum, permite hacer predicciones precisas sobre situaciones concretas. De todas formas, existen algunos defectos del modelo. Entre estos está - la ambigua definición del término "aserto" o declaración (assertion). En el contexto de la obra de Osgood y Tannenbaum es evidente que se refiere a una evaluación; ahora bien, es muy diferente el vínculo que se establece cuando se da una opinión o cuando se defiende ardorosamente una idea. La intensidad de este vínculo es fundamental para un análisis de la congruencia. Muchas personas estimadas han dicho tonterías, pero eso no nos ha creado mayor tensión, pues, o bien se decían sin mucha convicción, o bien eran interpretables dentro de un contexto. La ausencia de un análisis del contexto, que beneficia la precisión, impide, a veces, la comprensión. La excesiva simplificación que supone el principio de congruencia supone una pérdida, a veces fundamental, de los elementos y factores intervinientes en el cambio de actitud.

La corrección de incredulidad es, indudablemente, un intento de subsanar parte de esta carencia, pero si se tienen en cuenta todos los factores que actúan sobre la credulidad - de un mensaje puede convertirse en un cajón - de sastre. Osgood y Tannenbaum entienden la incredulidad de una forma precisa, e incluso dan una aproximación a su formulación matemática, pero sabemos que existen otros múltiples factores que actúan sobre esa incredulidad y diferentes a la asociación de evaluaciones muy divergentes; los factores situacionales, por ejemplo, no cuentan en este análisis y son fundamentales. Ausencia de un análisis de la intensidad del vínculo asertivo y ausencia de un análisis del contexto son, pues, dos problemas importantes del principio de congruencia.

Desde un punto de vista metodológico es - muy arriesgado considerar que el punto cero de la escala refleja una posición neutral respecto al objeto de actitud. Este es un problema - muy debatido en la metodología sobre medición de actitudes y, parece evidente, que la situación en la posición "neutral" está determinada por otros factores, tales como la inseguridad y la ignorancia, además de una real neutralidad. Shaw y Costanzo (1970) consideran, asimismo, - que en el modelo no se tiene en cuenta la importancia y relevancia de la actitud para el sujeto, así como también se ignoran otras formas - de resolución de la incongruencia que no sea - el cambio de actitud.

A pesar de estas deficiencias, el modelo de Osgood y Tannenbaum (1955) permite fácilmente la comprobación de su capacidad explicativa. No son muchos los estudios experimentales realizados sobre el principio de la congruencia, y los resultados obtenidos no avalan siempre el planteamiento original. A continuación expondré los estudios más importantes, así como las modificaciones y alternativas al modelo primitivo.

5.1. EVIDENCIA EMPIRICA

Una parte considerable de los estudios empíricos sobre el principio de la congruencia - han sido realizados por Percy H. Tannenbaum. En el artículo de Osgood y Tannenbaum de (1955) en que se exponen sus principios teóricos, se relata un experimento de Tannenbaum que constituye el prototipo de los estudios posteriores: a partir de una pre-encuesta relativa a 36 objetos de actitud, se seleccionaron tres pares de ellos (emisor y tema) según los siguientes criterios: número aproximadamente igual de sujetos favorables, neutros y desfavorables respecto a cada objeto de actitud, y ausencia de lazos entre los objetos asociados por pares. - Los tres pares fueron: dirigentes sindicalistas y la legalización de los juegos de azar; el periódico "Chicago Tribune" y el arte abstracto y, finalmente, el senador Taft y los programas de estudio acelerados. Cada uno de estos objetos fué evaluado por 405 estudiantes por medio de seis escalas de diferencial semántico. La suma de las evaluaciones en las seis escalas - constituye la nota de actitud para cada objeto. Cinco semanas más tarde se les dió a leer a los sujetos una serie de textos que contenían asociaciones positivas y negativas entre los pares de objetos. Posteriormente se procedió a una nueva evaluación de la actitud. Los resultados mostraron que la dirección del cambio de actitud era la prevista, aunque las predicciones - cuantitativas no se confirmaron totalmente.

Los estudios experimentales que se realizaron durante la primera década no modificaron esencialmente el primitivo modelo de congruencia, excepto en el intento de delimitación de las situaciones límite en que se da tal tendencia (véase, por ejemplo, Pepitone, 1966). Aparte de la ya conocida situación del cambio de actitud en condiciones de comunicación, se ha intentado aplicar el modelo al estudio de las combinaciones semánticas, es decir, al estudio de la tendencia connotativa de combinaciones de los estímulos, cuya connotación ha sido previamente medida. En este terreno los resultados obtenidos no confirman el modelo de la congruencia. Tannenbaum (1968) afirma que se trata de situaciones diferentes que responden, también, a modelos diferentes. Las combinaciones semánticas fuerzan a la emisión de una sola respuesta, cosa que no es indispensable en una situación de comunicación, donde la evaluación del emisor y del tema se influyen mutuamente pero son procesos independientes.

5.1.1. Generalización del cambio de actitud.

Según el modelo de la congruencia cognoscitiva, es previsible que un cambio evaluativo respecto a un emisor acarree una reorganización de sus relaciones asociativas con otras temáticas con las que el sujeto se relaciona. Si una persona o entidad que apreciamos considerablemente queda devaluada por una declaración o manifestación con la que estamos en desacuerdo, previsiblemente queden también modificadas nues

tras actitudes hacia otros temas con los que dicho emisor está relacionado. Esto es lo que intentó comprobar Tannenbaum en 1966 con un experimento que describe en 1968 (cfr. Tannenbaum, 1968, p.p. 65-66), obteniendo unos resultados - concordantes con lo previsto de acuerdo con el principio de congruencia. Esta concepción de la generalización del cambio de actitud implica un proceso mediacional en el que las actitudes hacia el emisor juegan un papel importante. Esta concepción mediacional está en contradicción - con el planteamiento de ciertos teóricos tales como Holand que consideran que el cambio de actitud,, en una situación comunicativa, se debe - al contenido informativo inherente al mensaje. Según esta última perspectiva una persona cambia de actitud cuando se ve enfrentada a informaciones que están en conflicto con sus antiguas - creencias y opiniones. El modelo de la congruencia propone un proceso algo más complejo, en - el que interviene como mediador el emisor de tales nuevas informaciones. Experimentalmente se ha intentado confrontar ambas concepciones por Tannenbaum (1967), en base al análisis de los - cambios de actitudes observados en situaciones de uniformidad del mensaje. El experimento consiste en asociar un emisor positivo (E +) con un mensaje favorable a un tema neutro (T +) o con un mensaje desfavorable (T -). Asimismo, un - emisor negativamente evaluado (E -) se manifiesta favorable (T +) o desfavorable (T -) a dicho tema. Desde el punto de vista de la congruencia E + T + y E - T - son congruentes, mientras - que desde la perspectiva de la persuasión infor

mativa se reciben dos mensajes contradictorios, uno positivo y otro negativo; una situación semejante es ($E+ T-$ y $E- T+$). Según las predicciones del principio de congruencia la primera situación ($E+ T+ E- T-$) conllevaría un cambio de actitud muy favorable al tema y en la segunda situación ($E+ T-, E- T+$) se daría un cambio de actitud muy desfavorable a dicho tema. Las situaciones ($E+ T+; E- T+$) y ($E+ T-, E- T-$) son incongruentes y, en esa perspectiva serían menores los cambios de actitud. Los resultados confirmaron las predicciones del modelo de la congruencia.

Tannenbaum (1967) presenta una serie de trabajos orientados a analizar los efectos de la persuasión y más en concreto, la reducción de los efectos de la persuasión. Si los trabajos anteriores se centraban en el cambio de actitud, aquí se centran en la reducción de dicho cambio de actitud. El tema de la resistencia a la persuasión es el eje de la teoría de la inoculación (Mc. Guire, 1964). Esta teoría plantea la existencia de "truismos culturales" o creencias ampliamente aceptadas en la comunidad, que resultan obvias e incuestionables para sus miembros. Estos truismos son una especie de ideología dominante. Toda manifestación a favor de esta ideología no hace sino confirmar lo obvio y por tanto, no favorece su resistencia a posibles ataques, pero si se enfrenta a los individuos con refutaciones de un ataque, esto sirve como una amenaza de las creencias existentes y sirve de alerta también para posibles ataques ulteriores. Sería algo equivalente a la inmunización biológica.

Tannenbaum opina que el modelo de la congruencia puede complementar la teoría de la inculación. Si un emisor favorablemente evaluado ataca duramente un concepto u objeto también - evaluado positivamente, esto crea una situación de incongruencia que se traducirá en una evaluación más negativa de dicho concepto. El problema que se plantea entonces es cómo reducir este cambio de actitud, cómo favorecer la resistencia a la persuasión. En principio, el origen de dicho cambio es la tensión originada por una situación incongruente; todo lo que contribuya a reducir dicha incongruencia se traducirá en un menor cambio de actitud.

En una serie de trabajos extensamente relacionados de Tannenbaum (1967) se ponen a prueba algunas de las estrategias utilizadas para reducir la incongruencia. Existen una serie de estrategias individuales de las cuales la primera es la negación por parte del emisor de la manifestación negativa que se le atribuye. Esto supone romper el vínculo negativo entre los dos objetos de actitud, emisor y tema, y por tanto hacer desaparecer la situación donde puede darse congruencia o incongruencia. Una segunda estrategia es la derogación del emisor por medio de un ataque que posibilite su devaluación. Una tercera estrategia es el debilitamiento del vínculo emisor-tema por medio de una refutación de los argumentos utilizados para atacar el concepto o temática dada. Finalmente, dada la presunción de que las actitudes muy polarizadas son las más resistentes al cambio, se puede reforzar el concepto atacado, de forma que su evaluación sea extrema.

Tannenbaum, Macaulay y Norris (1966) pusieron a prueba cada una de estas estrategias y obtuvieron unos resultados concordantes con lo esperado: todas ellas favorecían la resistencia al cambio de actitud, siendo el método más efectivo el de refutación de argumentos.

Otra posibilidad de incrementar la resistencia a la persuasión es la combinación de algunas de las estrategias señaladas anteriormente. Si los efectos reductores de incongruencia de cada una de las estrategias anteriores son independientes, el uso combinado de ellas será más efectivo que el uso independiente de cada una y en principio puede preverse un efecto aditivo. El ataque al emisor y la refutación de argumentos son, en principio, estrategias diferentes, y cuando fueron utilizadas conjuntamente los efectos de resistencia al cambio fueron superiores a los que cada una de ellas provocaba independientemente, aunque no se logró verificar un efecto aditivo. Asimismo, se ha comprobado (Tannenbaum, 1967) un efecto superior de resistencia al cambio cuando se han utilizado las siguientes parejas de tratamientos: refutación con negación, ataque al emisor con polarización de la temática y negación con polarización de la temática. La refutación y la polarización o refuerzo de la temática no son independientes totalmente entre sí y los efectos observados son similares a los de cada una de estas estrategias usadas independientemente. La combinación de la negación y ataque a la fuente es un caso en el que una estrategia contradice la otra y de hecho, su utilización combinada supone unos efectos inferiores a los de -

cada estrategia empleada independientemente.

El análisis de la resistencia a la persuasión que se deriva del modelo de la congruencia cognoscitiva es más completo que el de la teoría de la inoculación y recurre a una explicación algo diferente. En ambas orientaciones - teóricas la refutación de argumentos es la estrategia principal para provocar la resistencia a la persuasión, pero si para Mc Guire es esto debido a que sirve de amenaza y provoca la elaboración de defensas, para Tannenbaum, sin embargo, es debido a que provoca un debilitamiento del ataque. Tannenbaum (1967) reconoce que su teoría "complementa la teoría de la inoculación de McGuire sugiriendo un conjunto de mecanísmos adicionales, no necesariamente alternativos, para inducir la resistencia a las induciones persuasivas"(p.316).

5.2. ALGUNAS EXPLICACIONES ALTERNATIVAS AL MODELO DE LA CONGRUENCIA.

El modelo de la congruencia cognoscitiva parte de la existencia de una tendencia en el ser humano a mantener sus estructuras cognoscitivas, y más en concreto las actitudinales, en una situación óptima de concordancia, de forma que se evitan las contradicciones. El principio de la congruencia es calificable, de pleno derecho, como una de las teorías o modelos de la consistencia cognoscitiva. En este sentido las críticas teóricas que se han realizado al resto de las teorías de la consistencia son aplicables también al principio de la congruencia.

Lo que caracteriza y justifica la existencia del modelo de la congruencia no son tanto sus planteamientos teóricos, deliberadamente escasos, sino sus formulaciones empíricas. De todas las teorías de la consistencia es la que de forma más precisa ha formulado sus principios y ha postulado sus hipótesis, a tal punto que éstas han sido expresadas con fórmulas de tipo matemático.

En el apartado anterior he indicado que no son muy numerosos los estudios experimentales realizados sobre la congruencia. Los resultados de estos estudios confirmaron la existencia de un cambio de actitud en la dirección prevista por el principio de congruencia, si bien las cuantías de estos cambios no responden fielmente a lo previsto en las hipótesis. Una

de las razones de esta inadecuación es la excesiva simplificación que el modelo impone al cambio de actitudes en una situación comunicativa. La simplicidad es, a veces, enemiga de la claridad. Los estudios sobre los efectos de la comunicación han puesto de manifiesto complejos mecanismos actuantes sobre los sujetos receptores de los mensajes. No es este el momento de analizar estos mecanismos pues los estudios de comunicación suponen hoy en día, no sólo una de las grandes temáticas de la Psicología Social, sino que han llegado a conformar una rama independiente de las Ciencias Sociales. Lo que sí interesa reseñar es que uno de estos mecanismos actuantes en la persuasión -y en la resistencia a ésta- es la tendencia a la optimización de la congruencia entre nuestras actitudes.

Entre las críticas que se han dirigido al modelo de la congruencia, unas son explicaciones alternativas y otras son correcciones de algunas de las predicciones más específicas, sin afectar la concepción de base de una tendencia hacia la consistencia.

Una de las primeras críticas es la de - - Rokeach y Rothman (1965) quienes contrastaron - las predicciones del principio de la congruencia cognoscitiva con el principio de la congruencia de creencias de Rokeach (1960). Este principio - afirma que las personas tendemos a valorar una creencia dada o un sistema de creencias en función de su grado de congruencia con nuestro propio sistema de creencias, y que tendemos a evaluar a la gente en función de la congruencia de

sus creencias con las nuestras propias. La congruencia se define de acuerdo a dos paradigmas: similaridad e importancia. Dadas dos creencias de igual importancia para nosotros, la más congruente es la más similar a nuestra propia -- creencia e inversamente, dadas dos creencias percibidas como igual de similares a las nuestras propias, la más congruente será la percibida como más importante.

El principio de la congruencia de creencias surge dentro de una concepción de la interacción cognoscitiva, según la cual cualquier estímulo tiene la propiedad de activar en la persona sólo una porción de un sistema de creencias, sistema que se adquiere con el aprendizaje. Cuando un estímulo es asociado con otro mediante un aserto, este vínculo da origen en la persona a una única configuración activadora de procesos de comparación para determinar si debe o no haber un proceso de interacción cognoscitiva, y en su caso, determinar su resultado. Es decir, la unión de dos estímulos se traduce en una nueva y única configuración, que activa dos tipos de comparaciones, la primera es la mutua relevancia entre los dos estímulos, y si estos son relevantes entre sí, se compararan entonces por su mutua importancia, en función del marco previo de referencia.

Rokeach y Rothman (1965) señalan cuatro puntos en los que su modelo difiere del de Osgood y Tannenbaum (1955). En primer lugar, consideran que su modelo es típicamente configuracional, la estructura surgida por la vinculación de dos ob-

jetos de actitud es cualitativamente diferente a la formada por la pura adición de los objetos de actitud que sería, en su opinión, la defendida por Osgood y Tannenbaum. En segundo lugar, ambos modelos difieren en su concepción del significado psicológico de la incongruencia: la incongruencia cognoscitiva se da entre emisor y tema, mientras que, la incongruencia de creencias se da entre el emisor y la nueva configuración (emisor vinculado al tema) o entre ésta y el tema. En tercer lugar, el principio de la congruencia de creencias prevé una mayor matización en los grados de compromiso entre las evaluaciones previas del emisor y tema, debido a la toma de consideración de la importancia relativa de los elementos actitudinales. Finalmente, la corrección por aseveración que plantea el principio de la congruencia cognoscitiva queda mejor explicado en función del análisis de la relativa importancia del emisor y el tema.

Rokeach y Rothman (1965) contrastaron las predicciones del principio de congruencia cognoscitiva y de congruencia de creencias en un experimento donde se evaluaron primero 22 conceptos o temas diferentes, y posteriormente, 12 asertos que unían dos conceptos de los anteriores. Los resultados se aproximaron más a las predicciones del principio de la congruencia de creencias (error medio absoluto 0,34 de una escala de siete puntos" que a las del principio de la congruencia cognoscitiva (error medio absoluto: 1,07 unidades).

El estudio de Rokeach y Rothman plantea algunas críticas importantes al modelo de Osgood y Tannenbaum. En concreto, me parece pertinente tener en cuenta la importancia que para el sujeto tienen los objetos de actitud - (que no es lo mismo que su polarización en una escala de medición) y considerar a los elementos de actitud dentro de una configuración o "gestalt" más amplia que considere el resto - de creencias pertinentes del sujeto. De todas formas, como prueba empírica se trata éste de un experimento sobre combinaciones semánticas, y como señala Tannenbaum (1968) éste es un tipo de situación para el cual no está pensado el modelo. Pensemos, por ejemplo, en que uno de los mecanismos planteados para disminuir - la eficacia de la persuasión era la refutación de argumentos; con una combinación semántica - se nos impone una configuración única, donde - no es posible refutar nada. Hay que decir también, a favor de la concepción de Osgood y - Tannenbaum, que la corrección por incredulidad, que si bien es discutible su expresión matemática, es una corrección o matiz importante de la que no trata Rokeach.

Una situación semejante a la de la combinación semántica es la que Abelson (1968) caracteriza como "inducción evaluativa". Cuando una frase está presente en el pensamiento de una - persona, el afecto despertado por cada uno de los dos elementos de la frase tiende a ligarse al otro elemento, esta inducción es positiva - si la relación es asociativa y negativa en el

caso contrario. Frente al principio de congruencia, la inducción evaluativa supone que el cambio de actitud es aditivo y no de promedio. Una situación o frase como $A (+2) L+(B+1)$, donde - los números indican la evaluación y la relación es asociativa, supondría, según el principio de la congruencia una tendencia hacia puntuaciones + 1,67, tanto para A como para B, mientras que, según la inducción evaluativa, ambos objetos A y B, mejorarían su puntuación ya que el carácter positivo del otro elemento les influiría positivamente. Esta es una hipótesis que no está verificada empíricamente pero que, de todas formas, sigue haciendo referencia a la evaluación de combinaciones semánticas más que a los efectos de la persuasión comunicativa.

Recientemente Warr y Jackson (1975) han - puesto en cuestión uno de los presupuestos del principio de la congruencia como es el que las evaluaciones más extremas son más resistentes - al cambio, resultando de ello que los cambios evaluativos de los objetos de actitud están ponderados en base a su posición en la escala de - medición. Warr y Jackson consideran que una explicación alternativa de esta ponderación asimétrica deriva de la consideración de la estrategia usada por una persona ante una información conflictiva. Ante una situación conflictiva se daría una primera reacción ante la señal más - importante, generalmente la más extremadamente evaluada (L). Este punto de partida sería posteriormente ajustado, por medio de una proporción fija del rango de la diferencia entre la evaluación mayor (L) y la evaluación menor (S). Esta estrategia simplificada supone que se da

mayor peso a L, pero S es tenido en cuenta por medio de un ajuste "standard" en lugar de por una compleja ponderación como propone el modelo de la congruencia. Empíricamente esto se traduce en que si S permanece constante, un incremento de la magnitud de L no modifica su importancia relativa. El análisis de los resultados de dos estudios diferentes sobre combinaciones de dos elementos era favorable a la concepción de los autores: el extremismo era de una gran importancia en el juicio combinado, pero el incremento del extremismo no se traduce en una mayor importancia hasta que el juicio no se transforma en uno de certidumbre, es decir, cuando la evaluación mayor (L) está al final de la escala; en este caso, las predicciones del principio de la congruencia se ajustan mejor a los datos.

En conjunto, podemos mantener con Tannenbaum (1968), que cuando se trata del análisis de combinaciones semánticas el modelo de la congruencia no es el más apropiado para dicho análisis y debe recurrirse a otros modelos donde se tengan en cuenta procesos más pormenorizados de interacción y mediación cognoscitiva. El modelo de la congruencia ha supuesto una aportación importante en el estudio de las comunicaciones persuasivas y, si bien es verdad que los datos obtenidos no confirman punto por punto las predicciones, no es menos cierto que parece confirmarse una tendencia hacia la congruencia evaluativa de emisores y temas, aunque, como es lógico pensar, la evaluación definitiva depende de más factores que los planteados por Osgood y Tannenbaum.

6.- LA CONSISTENCIA AFECTIVO-COGNOSCITIVA DE ROSENBERG

6.- LA CONSISTENCIA AFECTIVO-COGNOSCITIVA EN
ROSENBERG.

La teoría de la consistencia afectivo-cognoscitiva de Rosenberg (1956, 1960, 1968) es considerada por su propio creador como un momento dentro de un proceso de construcción de una teoría adecuada a los procesos sociales de tipo actitudinal. Con esto quiere indicar que no se trata de una teoría completa y cerrada, sino más bien de una sugerencia teórica.

En la teoría sobre actitudes se ha considerado con frecuencia la existencia de diversos factores como componentes de una actitud. Hay un cierto consenso en considerar que dos de estos factores son el cognoscitivo y el afectivo. La delimitación de estos factores o componentes de la actitud surge tanto por necesidades teóricas como metodológicas. Aunque no existe una concordancia estricta, entre los diversos científicos que se han ocupado del tema, acerca de la definición, número y dinámica de los componentes de la actitud, existe un cierto acuerdo en considerar que la aproximación actitudinal de un individuo a un objeto determinado implica, al menos, una serie de creencias acerca de dicho objeto y una reacción de tipo afectivo y valorativo hacia él.

El punto de partida de Rosenberg es la constatación de la existencia de una consistencia entre la orientación evaluativa o afectiva

de una persona hacia un objeto y las creencias de dicha persona acerca de cómo ese objeto se relaciona con otros que también tienen una significación afectiva. Esto supone la existencia de una especie de estructura actitudinal donde los objetos valorados positivamente son considerados o conocidos por el sujeto como favorables para el logro de condiciones deseables y como impedimentos de sucesos desagradables. - Rosenberg (1965) considera que los afectos actitudinales provocados por un objeto son relacionados cognoscitivamente con una serie de valores. Este componente cognoscitivo depende de la importancia del valor para la persona y de la instrumentalidad del objeto para lograr (o bloquear) la realización de dicho valor. La consistencia entre afectos y cogniciones o creencias se traduciría en una dependencia de las evaluaciones afectivas (en una escala, por ejemplo) de las creencias del sujeto sobre la relación del objeto de actitud con su propio sistema de valores.

La teoría de la consistencia afectivo-cognoscitiva hace referencia, pues, a procesos intraactitudinales, que se reflejan en la conducta del sujeto. Expuesta de forma propositiva - Rosenberg (1960) la planteó de la siguiente forma:

- 1) Cuando los componentes afectivo y cognoscitivo de una actitud son mutuamente consistentes, la actitud está en un estado estable.

- 2) Cuando los componentes son mutuamente inconsistentes, en un grado que supera el "límite de la tolerancia" del individuo para tal inconsistencia, la actitud está en estado inestable.
- 3) En tal estado inestable el individuo procederá a una actividad reorganizativa - hasta que se logre una de estas tres condiciones:
 - a) Rechazo de las comunicaciones u otras fuerzas, que engendraron la inconsistencia originaria entre afectos y cogniciones e hicieron inestable a la actitud, - es decir, restauración de la estabilidad original y consistente de la actitud; -
 - (b) "fragmentación" de la actitud por medio del aislamiento entre sí de los componentes afectivos y cognoscitivos mutuamente inconsistentes; (c) acomodación al cambio promotor de la inconsistencia de forma que una nueva actitud, consistente con este cambio, se establezca, es decir, cambiando de actitud. Si una persona cambia sus creencias acerca de un objeto de actitud, sus sentimientos deben de cambiar consecuentemente y a la inversa, si una persona cambia de forma irreversible el componente afectivo de una actitud, deberá cambiar igualmente su componente cognoscitivo. Rosenberg ha estudiado con más detenimiento este segundo aspecto de la - consistencia: la dependencia de las creencias respecto al componente afectivo de - la actitud. Para poder manipular el afec-

to actitudinal sin actuar sobre el contenido cognoscitivo de la actitud, Rosenberg - (1960a, 1960b) ha recurrido a la sugestión hipnótica: se inducía un cambio afectivo - en los sujetos bajo control hipnótico, respecto al cual había una total amnesia posterior, y se observó que los sujetos cambiaban los aspectos cognoscitivos de la actitud de forma consistente con el cambio afectivo, cambio que se justificaban como fruto de un razonamiento personal.

Rosenberg (1968) reconoce que su teoría tiene ciertos puntos débiles, tales como la imprecisión en la localización del "límite de tolerancia" y la no especificación de las condiciones - para que haya una u otra forma de reducción de inconsistencia. De todas formas, intenta delimitar estos dos aspectos en base a los conocimientos ya existentes sobre el tema. La tolerancia - de la inconsistencia la explica Rosenberg en base a una concepción peculiar del hedonismo, equiparable a la maximización de ganancias y minimización de pérdidas. Que nuestro enemigo realice algo positivo es más hedonista que el que nuestro amigo haga algo negativo. Al margen de la consistencia de la relación -ambas situaciones son inconsistentes- existe una preocupación o interés - por los logros positivos. De forma esquemática se puede expresar una unidad de consistencia en base a tres juicios: los juicios afectivos elicitados por dos objetos de actitud y la cognición actitudinal que los une. Las unidades (+ - -)(+ - -)

(+ + +) y (- + -) son consistentes, en ellas los juicios afectivos están representados por el primero y el tercer signo, y la cognición actitudinal por el signo central. Si el producto de los signos segundo y tercero es positivo, la situación es hedonista, es decir, significa que alguien hace algo que nos favorece y que alguien evita o ataca algo que nos desagrada. Rosenberg considera que la tolerancia de la inconsistencia es mayor cuando la cognición actitudinal conduce a una aserción hedonista.

Respecto a la dinámica de reducción de inconsistencia, considera que el primer paso que se intenta dar es el rechazo de las cogniciones que crean inconsistencia, ahora bien, esto depende de la evidencia de tal cognición, del prestigio de quien afirma, y de la importancia de la actitud original para la identidad del sujeto. - Siendo estos factores constantes, depende del - hedonismo de la unidad cognoscitiva y de la generalidad de las actitudes, que son factores de - contenido.

Rosenberg pone de manifiesto uno de los problemas más frecuentes relativos a la medición de actitudes, y es lo que él denomina "vacuidad actitudinal". Consiste en que cuando los sujetos - se ven enfrentados a un cuestionario, responden con frecuencia a favor o en contra, cuando en - realidad no tienen un criterio o interés sobre - el tema. Desde el punto de vista de su teoría esto significa que la evaluación afectiva de un objeto, en caso de vacuidad actitudinal, no está - inserta en un conjunto de cogniciones y es, por tanto, más proclive al cambio. Este es un aspec-

to muy importante a tener en cuenta en los estudios sobre opinión pública y cambio de actitudes. El cambio que se achaca a factores tales - como la persuasión puede ser debido únicamente a la vacuidad actitudinal. A estas interconexiones de una actitud lo denomina Rosenberg penetrabilidad de la actitud y es un factor de estabilidad.

La mayoría de los autores asumen que las actitudes de un individuo son determinantes significativos de su conducta posterior. El problema de las relaciones actitudes-conducta fué una - preocupación de los estudiosos de las actitudes desde que empezó a trabajarse en este campo - - (Véase por ejemplo, La Piere 1934). Los estudios más recientes han puesto de manifiesto que la - conducta es función de muchos factores, tales - como normas, presiones situacionales, etc, además de la actitud. Recientemente Ross Norman - (1975) ha analizado la relación entre la consistencia afectivo-cognoscitiva y la conducta. De la teoría de Rosenberg se puede deducir que cuanto mayor sea la consistencia entre los componentes afectivos y cognoscitivos de una actitud, - más profunda y estable es la disposición implicada por dicha actitud y por tanto, mayor será su correlación con la conducta. Norman ha intentado verificar las dos hipótesis siguientes: a) El índice afectivo o evaluativo de la actitud - de un individuo será más predictivo de la conducta cuando sea consistente con el componente cognoscitivo de la estructura actitudinal que cuando sea inconsistente, y b) El índice cognosciti

vo de la actitud de un individuo será más predictivo de su conducta cuanto más consistente sea con el componente afectivo. El autor realizó tres experimentos en los que se medían los componentes afectivo (evaluativo) y cognoscitivo (relación con una serie de valores) de la actitud de los sujetos hacia la participación voluntaria en experimentos psicológicos, y posteriormente, se les dió una oportunidad de actuar como sujetos experimentales. Se comprobó que los sujetos con una elevada consistencia - afectivo-cognoscitiva actuaban más de acuerdo con sus actitudes que quienes expresaron menos consistencia. No se logró probar que los individuos con actitudes más consistentes fuesen - menos conformistas respecto a lo que los demás hacían. Este trabajo es importante, ya que pone de manifiesto la conveniencia de medir no sólo los componentes afectivos de una actitud, sino también los cognoscitivos antes de hacer predicciones conductuales. Si se tienen en cuenta las características estructurales de las actitudes, las predicciones que se pueden hacer a partir de ellas son mucho más precisas y fiables que si se hacen únicamente en base a una evaluación afectiva, como es lo más frecuente.

7.- SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE LAS TEORIAS DE
LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

7.1. Procesos a los que hacen referencia.

7.2. Principios teóricos en que se basan las
teorías de la consistencia.

7.- SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE LAS TEORIAS
DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

En el ámbito de la Psicología Social se viene aceptando, sin mayores críticas, la pertinencia de una común calificación de "teorías de la consistencia" para las de disonancia, equilibrio, congruencia, etc., cuyos planteamientos y desarrollos empíricos principales he expuesto con anterioridad. Si las etiquetas sólo cumplieren una función clasificadora, el problema no tendría mayor importancia, pero sabemos que los rótulos tienen también una función encubridora e ideológica. La agrupación de elementos heterogéneos en una misma categoría, bien es sabido, implica la acentuación de similitudes y la suavización de diferencias. Cuando se hace una taxonomía científica hay que fijar con exactitud las reglas de inclusión y exclusión precisando previamente el alcance y significación de los conceptos utilizados. En la situación actual de la Psicología Social es evidente que tal taxonomía es imposible, nuestros conceptos son lo suficientemente ambiguos como para impedir cualquier clasificación medianamente estable a partir de ellos, pero precisamente por esto se hace más necesario un esfuerzo de clarificación y de crítica.

Son relativamente escasos los análisis realizados sobre las diferencias y similitudes entre las diversas teorías de la consistencia, con la excepción de algunas reinterpretaciones de datos experimentales, como es el caso del artículo de Insko y otros (1975) donde se pretenden

explicar los fenómenos de la sumisión forzada en términos de la teoría del equilibrio. La misma - diversidad existente entre los focos de atención y de aplicación de las diferentes teorías de la consistencia hace difícil una contrastación de - éstas.

Es interesante constatar cómo se justifica y analiza la agrupación común de las teorías de la consistencia cognoscitiva en la publicación - más extensa que sobre el tema existe, la que en el año 1968 se realizó bajo la dirección de Abel son, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg y - Tannenbaum, y que lleva por título precisamente "Theories of cognitive consistency". La única - referencia al tema se hace en la introducción - que Newcomb hace a la publicación donde dice tex tualmente:

"Propuestas bajo nombres diferentes..... (las teorías de la consistencia)... tienen en común la noción de que la persona actúa de for ma que maximiza la consistencia interna de su sistema cognoscitivo, y, por extensión, que los grupos actúan de forma que maximizan la consis- tencia interna de sus relaciones interpersonales"

(Newcomb, 1968 a, pag. XV).

En el resto de la publicación se da por - supuesto que las teorías de la consistencia son agrupables como tales, aunque, de hecho, cada - especialista se ocupa de un ámbito restringido de fenómenos, en la perspectiva de cualquiera de las teorías.

La definición de Newcomb es excesivamente general. En realidad es una definición -o descripción- tautológica. Las teorías de la consistencia cognoscitiva son las que plantean la existencia de una consistencia entre cogniciones, sin definir en qué sentido se entiende la consistencia y qué se considera ser una cognición.

Es necesario, pues, analizar con más detalle los puntos comunes y las divergencias entre las teorías llamadas de la consistencia, de forma que pueda delimitarse, si es que es posible, qué es la consistencia cognoscitiva y a qué tipos de procesos hace referencia. Esta no es una cuestión puramente formal, taxonómica, sino típicamente teórica. ¿Tiene sentido seguir hablando de consistencia cognoscitiva?. ¿Debemos de considerar que son diversas expresiones de una misma posición o, por el contrario, son explicaciones completamente diferentes, relativas a procesos diferentes?. El primer punto a analizar será, lógicamente, el de los procesos a los que se refieren.

7.1. PROCESOS A LOS QUE HACEN REFERENCIA LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

La teoría del equilibrio de Heider se centra en la dinámica de la percepción que una persona tiene de sus relaciones con otras personas. Plantea, pues, un análisis intrapersonal de las relaciones interpersonales. Cartwright y Harary (1956) extendieron este análisis a las relaciones interpersonales, considerando el equilibrio como una ley de organización social en lugar de como un principio de organización cognoscitiva, que es como Heider lo concibe.

Los elementos capaces de entrar en una situación de equilibrio o desequilibrio son relaciones entre entidades personales y objetos de actitud. Como mínimo se requiere una entidad personal, que es el perceptor (P), foco de todo el análisis. Las relaciones pueden ser de dos tipos: actitudinales y de unidad. Por actitud Heider entiende el sentimiento que una persona, objeto o idea genera en otra persona. Podemos decir que para Heider la actitud, al igual que para Osgood, se restringe al aspecto evaluativo. Las relaciones de unidad hacen referencia a la existencia de estructuras perceptivas asociativas.

El equilibrio se da a tres niveles:

a) Dentro de una relación. Si existe una determinada actitud (positiva o negativa) respecto a un objeto concreto, esta debe ser man-

tener su signo cualquiera que sea el sentimiento que se exprese. Existe desequilibrio, por ejemplo, si estamos unidos y odiamos al mismo tiempo a una persona u objeto, o cualquier entidad percibida como unidad.

b) Entre las relaciones actitudinales y de unión. Resulta desequilibrado mantener una actitud de un signo y percibir una asociación de signo contrario respecto al mismo objeto.

c) Entre diversas relaciones actitudinales y de unión. Esta es la situación más conocida y sobre la que más se ha trabajado. Supone un mínimo de dos entidades personales (P y O) y una tercera entidad (X) que puede ser una persona, o cualquier otro objeto de actitud.

El equilibrio cognoscitivo se plantea, pues, entre actitudes y percepciones de unidad, tanto a nivel inter-relacional como intra-relacional, implicando una dinámica entre la consistencia de cada relación, la consistencia de las diferentes relaciones con un mismo objeto, y la consistencia de las relaciones entre distintos objetos.

La perspectiva de Heider es subjetiva, las diferentes relaciones se caracterizan por la forma en que un sujeto percibe o siente su propia situación dentro de un marco social próximo. El sujeto se siente motivado a optimizar el nivel de equilibrio de este sistema subjetivo, modificando, en caso de desequilibrio, sus actitudes o sus asociaciones perceptivas. La teoría del equilibrio de Heider puede considerarse -aunque no exclusivamente- como una teoría explicativa

del - - cambio de actitud, entendida ésta en su acepción afectiva o evaluativa. La iniciación de un cambio de actitud viene dada por la modificación de alguna de las características de - cualquiera de las entidades o de las relaciones entre éstas, siempre a juicio del sujeto. Es, por tanto, un modelo adaptativo y estructural: ante una modificación del entorno próximo, el sujeto reacciona, adaptando sus sentimientos y percepciones a la nueva situación, de forma que se man tenga un nivel máximo de equilibrio. Heider no considera la potencialidad desequilibradora de la propia acción del individuo, sino la de sus actitudes y percepciones y éstas se dan siempre respecto a otra entidad.

Las modificaciones que introduce Newcomb - (1968) a la teoría del equilibrio, no modifican la concepción básica, intrapersonal, de Heider, lo cual es también aplicable a los modelos de Wiest y Feather. No ocurre lo mismo con el mode lo de Cartwright y Harary (1956) el cual se cen tra en un análisis interpersonal de las actitudes.

En el modelo de la congruencia de Osgood y Tannenbaum (1955) los elementos que entran en - juego son actitudes, definidas como el factor - evaluativo puesto de manifiesto en los estudios sobre diferencial semántico, y asertos o expresiones públicas de una vinculación entre objetos de actitud. A diferencia de las relaciones de - unidad de Heider que son relaciones cognoscitivas, intrapersonales, los asertos de Osgood y - Tannenbaum son mensajes públicos. El modelo de la congruencia es un modelo predictivo del cam-

bio de actitud, basado en el principio de que - "los cambios evaluativos se dan siempre de forma que incrementa la congruencia con el marco - de referencia existente" (Osgood y Tannenbaum, 1955, pag. 43).

Aunque no se explicita un principio motivacional, la afirmación anterior puede entenderse de esa forma, ya que se considera como una característica del pensamiento humano.

El principio de la consistencia afectivo-cognoscitiva de Rosenberg parte de una concepción plurifactorial de las actitudes, tomando - en consideración la dinámica existente entre dos de estos factores o componentes: el afectivo o evaluativo y el cognoscitivo, caracterizado por las creencias del individuo en torno al objeto - de actitud. El modelo de la consistencia afectivo-cognoscitiva permite analizar la estabilidad de una actitud y su dinámica en caso de inconsistencia.

La teoría de la disonancia parte de elementos más genéricos, reunidos bajo el término de "cogniciones". Una cognición es "lo que una persona sabe sobre sí misma, sobre su conducta y sobre su entorno" (Festinger 1957, pag. 24), pueden ser, por tanto, ideas, creencias u opiniones (Aronson, 1968), así como la conciencia de la - propia conducta.

La teoría de la disonancia hace referencia - no sólo a las actitudes -entendidas éstas tanto en su aspecto evaluativo como cognoscitivo- sino a todo el sistema de creencias del individuo así

como a la conciencia de la propia acción. Este último aspecto es el que ha resultado más atractivo y sugerente de la teoría. La mayoría de los modelos explicativos sobre el cambio de actitudes -tanto configuracionales como conductistas- se basan en una concepción pasiva del hombre, que se adapta a la nueva situación estimular o configuracional. Festinger, al introducir la conciencia de la propia acción dentro de los elementos capaces de entrar en una relación de disonancia, da pie a una concepción más activa de la persona humana. En este sentido la teoría de la disonancia es diferente del resto de las teorías de la consistencia cognoscitiva. Para Festinger, el individuo no sólo trata de maximizar la consistencia de su sistema actitudinal y perceptivo, sino que intenta también justificar su propia conducta, de forma que el tradicional esquema lineal causa-efecto entre actitudes y conducta se transforma en un sistema autoregulado por medio del "feed-back" que supone la conciencia de la propia conducta.

La teoría de la disonancia coincide con el resto de las teorías de la consistencia al considerar que la tendencia a la consonancia cognoscitiva se basa en un principio motivacional.

La utilización de un término común de "teorías de la consistencia" que agrupe a las de la disonancia, equilibrio, congruencia, etc., es aceptable si se las considera desde un punto de vista motivacional, todas plantean -de modo explícito o implícito- la existencia de una nece-

sidad elemental de mantenimiento de coherencia entre elementos cognoscitivos. Las distintas teorías difieren en lo que respecta a los elementos cognoscitivos considerados: evaluaciones, sentimientos, creencias, opiniones, actitudes, etc. Estas diferencias afectan, como acabamos de ver con la disonancia, al tipo de modelo explicativo y son, por tanto, sustanciales. Se puede considerar, asimismo, que las teorías de la consistencia son teorías explicativas del cambio de actitud, pero hay que tener en cuenta que no son sólo teorías sobre las actitudes, sino que a excepción del modelo de la congruencia, tienen una mayor amplitud.

7.2. PRINCIPIOS TEORICOS EN QUE SE BASAN LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA.

Generalmente se acepta que las diferentes teorías de la consistencia son expresiones de una orientación gestáltica común. Esto es cierto por lo que se refiere a la mayor parte de las teorías de la consistencia, pero requiere ciertas matizaciones.

La teoría del equilibrio de Heider está basada claramente en las leyes de agrupación perceptiva desarrolladas por los teóricos de la "gestalt" y en la concepción de espacio vital de la teoría de campo de Lewin. La formación de relaciones de unidad es un proceso de tipo perceptivo, regido por las leyes de agrupamiento. En realidad, la teoría del equilibrio trata sobre las percepciones de una persona acerca de las relaciones entre elementos personales y objetos de actitud, relaciones que se conciben como estructuradas e interdependientes.

Leon Festinger, por su parte, es un discípulo de Lewin, y aunque en la actualidad su interés se centra en temas bastante alejados de la Psicología Social, su trayectoria psico-sociológica está muy marcada por una concepción estructuralista de las relaciones personales. La teoría de la disonancia se basa en la idea de que las creencias, opiniones y valores son interdependientes y están estructuradas, de forma que las contradicciones resultan conflictivas e inestables. Festinger admite la posibilidad de mantener subestructuras de tipo cognoscitivo, aisladas entre sí, siendo una característica de tipo

personal el grado de integración que la estructura total tiene. Unas personas, por ejemplo, - pueden mantener independientes sus opiniones y creencias acerca de su vida laboral y familiar, mientras que otras personas mantienen relacionados a un nivel superior, ambos subsistemas. El grado de integración de la estructura cognoscitiva es una característica de personalidad.

El modelo de la congruencia cognoscitiva - de Osgood y Tannenbaum tiene unos precedentes - diferentes a los de la disonancia o el equilibrio. La línea teórica de los trabajos de Osgood va en la dirección de la teoría del aprendizaje y aunque, como ya se ha dicho, la teoría mediacional de Osgood no está presente en el modelo - de la congruencia, hay que destacar que la creación de lazos de unión entre objetos actitudinales no es para Osgood y Tannenbaum una cuestión de tipo subjetivo como lo es para Heider, sino que conciben dicha unión en base a procesos objetivos y observables como es la existencia de una comunicación o de un aserto que los relacione. La tendencia hacia la congruencia surge de la necesidad de ajustar el significado de estímulos asociados.

Finalmente, la consistencia afectivo-cognoscitiva de Rosenberg se basa en un modelo instrumental de valor (Fishbein y Ajzen, 1975). Rosenberg (1956) define la actitud como una "respuesta afectiva y relativamente estable a un objeto que va acompañada de una estructura cognitiva formada a base de creencias acerca de las potencialidades - de dicho objeto para alcanzar o bloquear la reali

zación de estados de valor" (pag. 367). Cuando Rosenberg (1960a, 1965a) plantea su teoría de la consistencia afectivo-cognoscitiva considera como componentes de la actitud tanto al aspecto afectivo como cognitivo. La actitud es -definida como una estructura en la que los elementos afectivo y cognitivo son interdependientes. Cuando el individuo cree que cierto objeto es positivo para la consecución de algo valioso, tenderá a tener sentimientos positivos hacia dicho objeto. Se tendrán actitudes positivas hacia objetos que posibilitan la consecución de un valor -o refuerzo- y negativas en -el caso contrario. La teoría de Rosenberg implica un modelo mediacional, en donde la eficacia del refuerzo está mediatizada por un proceso -cognoscitivo: la importancia atribuida al valor conseguible y las creencias sobre la potencialidad facilitadora o bloqueadora del objeto de actitud hacia dicho valor. Como señalan Fishbein y Ajzen (1975), este modelo tiene ciertas similitudes con los planteamientos de Tolman.

En conclusión, podemos afirmar que las diversas teorías de la consistencia coinciden en plantear -explícita o implícitamente- un principio motivacional de búsqueda de coherencia y huida de la contradicción. Los elementos capaces de entrar en contradicción no son exactamente los mismos en todas las teorías: creencias, sentimientos, percepciones, conciencia de la -propia conducta, etc. Todas las teorías tratan sobre las actitudes, aunque no siempre se entiende de lo mismo por actitud, y todas son considera

bles como teorías sobre el cambio de actitud, aunque los planteamientos de algunas -especialmente el de la disonancia- exceden este ámbito. La orientación teórica general es de tipo estructuralista: los conocimientos y sentimientos están organizados y son interdependientes. Es una necesidad del individuo mantener su estructura cognoscitiva de la forma más coherente posible. De todas formas, modelos como el de la congruencia (y, en parte, el de la consistencia afectivo-cognoscitiva) se basan en orientaciones más conductistas, donde la congruencia surge como respuesta a una nueva situación estimular: la asociación de dos estímulos con diferente carácter reforzador.

Es lícito hablar de teorías de la consistencia cognoscitiva como conjunto de teorías de común orientación, pero es conveniente insistir en las diferencias existentes. Si el modelo de la congruencia es más concreto y preciso que los demás, es porque se basa en procesos objetivos, y en conceptos operacionalizados. Si la disonancia ha resultado más fructífera que otras teorías, es, en gran parte, porque plantea la posibilidad de que, a veces, la actitud sea fruto de la acción, rompiendo con ello un esquema causal de tipo lineal, fuertemente arraigado en la psicología de las actitudes. En definitiva, la aceptación o no de un rótulo unificador es una cuestión formal, pero no debe de ser encubridor de diferencias reales.

8.- LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA Y EL "SI MISMO"

8.- LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA Y EL "SI MISMO"

(SELF)

Una de las explicaciones más amplias de la dinámica psicológica implicada en la reducción de la inconsistencia cognoscitiva es la que ha ce referencia al "sí mismo". Existen dos visio nes diferentes respecto a las relaciones entre la consistencia cognoscitiva y el "sí mismo". Por una parte están los autores como Aronson - (1968) que considera que la imagen de uno mismo es uno de los elementos cognoscitivos integrantes de una relación de inconsistencia, es decir, el "sí mismo" debe tenerse en cuenta co mo variable interviniente del proceso de géne- sis y reducción de inconsistencia cognoscitiva, y por otra parte está la otra posición defendi da por autores tales como Schlenker y Schlenker (1975), Pepitone (1966) y Zimbardo (1969) que - consideran que la comprensión de los fenómenos observados en la experimentación sobre inconsis- tencia cognoscitiva es más fácil si se integran estos fenómenos dentro de la dinámica de géne- sis y protección de la propia imagen. Esta - - orientación lo que plantea es que los procesos de inconsistencia cobran su sentido dentro de un marco teórico más amplio, como es el de la dinámica del "sí mismo".

Al hablar de los factores intervinientes - en la activación de la disonancia fueron expues- tas, de forma más pormenorizada, algunas de es

tas versiones sobre la relación de la inconsistencia cognoscitiva y el sí mismo. En este capítulo lo que se pretende es analizar las implicaciones que, tanto a nivel teórico como metodológico, supone la inclusión del concepto de sí mismo en el marco teórico de las teorías de la consistencia. Obviamente, no es posible aquí hacer un estudio detallado de la significación del concepto de "sí mismo", (Consúltense para ello las excelentes revisiones del tema de Wylie 1961 y Wells y Marwell, 1976), lo cual no obsta para que se haga un análisis somero de las implicaciones que tal concepto supone para las teorías de la consistencia cognoscitiva.

Desde distintas posiciones (Aronson, 1968; Schlenker, 1975 o Deci, 1975) es cada vez más frecuente el considerar que el mantenimiento de estructuras afectivo-cognoscitivas consistentes está subordinado a la tendencia humana de pensar bien de sí mismo y optimistamente de las propias perspectivas. ¿Pero cuál es la consistencia del concepto de autoestima hoy en día - tan en boga en la Psicología Social?.

Recurrir a conceptos generales como el de "sí mismo" o el de autoestima es francamente arriesgado. Son éstos, conceptos de aparente simplicidad, comunmente usados en el lenguaje ordinario, pero, tal vez por su generalidad, son difícilmente manejables como conceptos científicos. El concepto de sí mismo ha sido usado como elemento explicativo en ámbitos tan diferentes como pueden ser el interaccionismo simbólico, el psicoanálisis (Horney, Fromm, Sulli

van, etc.), la terapia no directiva de Rogers y las teorías de la consistencia cognoscitiva. Existe una amplia gama de conceptualizaciones del "sí mismo", que van desde una equivalencia con la persona como tal a un tipo particular de sentimiento dentro del sistema psicológico del individuo. Así, Harvey, Hunt y Schroeder (1961) hacen sinónimo al sí mismo con la totalidad de conceptos de uno mismo, Secord (1968), desde un punto de vista conductista, dice que el "self hace referencia a las conductas verbales y afectivas que un individuo desarrolla con respecto a sí mismo como objeto" (p. 349).

Wells y Marwell (1976) piensan que, por debajo de las diferentes conceptualizaciones, existe una referencia común a procesos de actividad reflexiva, en los que sujeto y objeto son la misma persona, típicamente considerados como fenómenos experienciales. Conviene no confundir los conceptos de "sí mismo" y "ego"; - el primero hace referencia a una actividad reflexiva, no indispensable en el segundo. Conviene no reificar el concepto, es decir, no debe utilizarse como sustantivo, como designación de cualquier tipo de entidad localizada en el organismo como una especie de homúnculo.

En la literatura acerca de la consistencia, el concepto de "sí mismo" es utilizado en dos sentidos diferentes. Uno hace referencia a la autoestima. La autoestima es un tipo de actitud, la actitud hacia uno mismo. Como tal actitud - sería posible distinguir sus componentes cognoscitivos, afectivos y conativos; siendo los dos

primeros más relevantes en nuestro caso. El primero hace referencia al contenido de la actitud hacia uno mismo (considerarse honesto, consecuente, razonable...); el segundo se refiere a la evaluación que tal contenido nos merece, a la fuerza con que nos afecta, en definitiva, a su capacidad movilizadora o movilizante. La inconsistencia cognoscitiva sería, pues, una amenaza a la propia autoestima. El tipo de modelo teórico subyacente en esta concepción de la consistencia es el que Wells y Marwell (1976) califican de modelo de autoestima media.

Existe un nivel óptimo de autoestima, entre la autocrítica y la autoaprobación, identificable con el nivel óptimo de inconsistencia soportable (aunque no hablen de autoestima sino de justificación, sería el caso del modelo de Gerard y otros, 1974).

Un segundo sentido en el que es usado el concepto de "sí mismo" es el relativo a la manipulación de la propia imagen ante los demás. En este caso, no se trata de un proceso de contradicción directo entre autoestima y conciencia de un acto incompetente, sino de un proceso más indirecto. Por una parte, supone la presencia sancionadora del grupo social, y el conocimiento de las normas imperantes e ideología, tanto del grupo de pertenencia como del de referencia; por otra parte, supone que la propia autoimagen depende de la imagen que nos viene reflejada por los demás; en este sentido, podría considerarse como un proceso indirecto de autoestima.

Estos dos usos diferentes del concepto de "sí mismo" se traducen en las dos ópticas indicadas al principio. La autoestima es una actitud, capaz de entrar en contradicción con elementos cognoscitivos tales como la conciencia de una actuación deshonestas (en el caso - de que la honestidad sea un elemento de la propia autoestima). La autoestima es, pues, una variable interviniente en el proceso de génesis y reducción de inconsistencia. Este es el punto de vista de Aronson (1968). El segundo uso, como manejo de la propia imagen, es el - utilizado por autores tales como Tedeschi, - Schlenker y Bonoma (1971) o Schlenker (1975). Los modelos teóricos subyacentes aquí son más amplios que los de la consistencia cognoscitiva y hacen referencia a la dinámica social implicada en el mantenimiento de la propia imagen. Aunque los planteamientos de los autores citados están poco elaborados -por lo general recurren a un solo principio (manejo de impresión, "salvar el tipo", etc)- es posible, sin embargo, continuar el trabajo en una dirección más globalizante, hacia una teoría auténtica psicosociológica que diese cuenta de la dinámica atributiva en relación a la dinámica social.

Antes he indicado que el concepto de "sí mismo" se utiliza en ámbitos teóricos diferentes y con significaciones no siempre coincidentes. Probablemente sea en el campo del interaccionismo simbólico donde se ha analizado con más finura y precisión este concepto. Para - Georges H. Mead y para los interaccionistas - en general, el "sí mismo" es un concepto refle

xivo. Blumer (1969) precisa a este respecto que "el "sí mismo" es un proceso y no una estructura" (pg. 62), es un proceso reflexivo, por el cual una persona se convierte en objeto de sí misma (objeto en la acepción de Mead, como realidad simbólica y creación humana), y es capaz de interpelarse a sí misma, de hacerse indicaciones y de evaluar las cosas que ella misma se ha señalado. Esta concepción del "sí mismo" implica una visión amplia y comprensiva del carácter social y activo del ser humano. Para los interaccionistas, la persona humana no es una mera estructura reactiva, explicable en función de los estímulos, motivaciones, normas sociales que le afectan; el ser humano es típicamente activo y su acción se forma, precisamente, a través de un proceso de interacción consigo mismo. La interacción no se concibe como el marco donde se hacen presentes los factores influyentes en la conducta humana, sino como la característica propia de toda asociación humana y en definitiva, de todo ser humano individual, ya que el "sí mismo" es el proceso de interacción consigo mismo.

Para quienes conciben la inconsistencia cognoscitiva de una forma puramente estructural, el "sí mismo" funciona como un elemento más de la estructura cognoscitiva y es concebido como una característica personal. Este es el caso, por ejemplo, de Aronson, quien, en definitiva, restringe el "sí mismo" a la actitud hacia uno mismo, la autoestima, que se convierte en una variable más del proceso de génesis y reducción de la disonancia. La visión del ser humano que

subyace en esta óptica es la de un organismo reactivo más que reflexivo. La misma concepción de la inconsistencia como impulso (drive), equivalente a la sed o el hambre, participa de esta visión del ser humano, ya que recurre a un concepto universal y ahistórico (de de impulso) que se supone presente a toda persona y en toda circunstancia. Si el hombre es - así, siempre reaccionará de la misma manera; - lo único que puede modificar esta reacción son las diferentes situaciones y características personales (como la autoestima) que influyan en el proceso, y que son concebidas como variables.

Sin embargo, los planteamientos de las teorías de la consistencia, como hemos ido viendo, han sufrido una evolución desde sus planteamientos primitivos. Esta evolución se caracteriza - tanto por un intento de precisar las condiciones necesarias y suficientes para que haya in consistencia cognoscitiva y para que ésta se - reduzca, como en un cuestionamiento de la idoneidad del primitivo planteamiento teórico cara a explicar los procesos sometidos a análisis. En esta última línea cabe situar las aportaciones, ya aludidas, de Pepitone (1966), Zimbardo (1969) y Schlenker (1973, 1975), todas ellas en la línea de resaltar el carácter social de la situación de inconsistencia.

En todos estos planteamientos va insinuándose una concepción de la inconsistencia -en concreto de la disonancia- no como un proceso - estrictamente psicológico, sino como un proceso

psicosocial. El individuo no es inconsistente en abstracto, sino en una situación social concreta. Esta situación afecta a su propia imagen y a su sentimiento de competencia a través de la interacción -real o posible- con otras personas.

Es posible considerar que la reducción de inconsistencia no responde a una necesidad psicológica, sino a las exigencias de una norma social, con lo cual habríamos "socializado" el problema, pero seguiríamos considerando al ser humano como puramente reactivo, en este caso - ante presiones sociales. Personalmente considero que, para comprender el problema que nos ocupa, es necesario reafirmar el carácter reflexivo del ser humano. La inconsistencia no surge únicamente por la existencia de una norma generalizada (sería interesante estudiar hasta qué punto existe una norma universal de consistencia y ver en qué temas y a qué personas se les permite otra conducta y qué significado tiene) ni por una necesidad psicológica. Tal como sugiere Allen (1968) y experimentalmente demuestra Kahle (1978), el cambio de actitud implica tanto factores cognitivos como sociales; pero es que además hay que considerar que el individuo es básicamente activo; su conducta, excepto en contados casos, no es una pura reacción, es una acción. Un cambio de actitud no es un proceso de pura adaptación mecánica, sino un proceso activo, donde intervienen las indicaciones de consistencia ajenas y las propias necesidades de mantenimiento de coherencia en la acción y de sentimiento de competencia. Es en

este sentido, en el que el concepto de "sí mismo" cobra un papel central en la dinámica de - la inconsistencia, y en un sentido pleno, no - como puro sentimiento de autoestima.

9. LA MOTIVACION DE CONSISTENCIA

- 9.1. Postulados motivacionales de las distintas teorías de la consistencia.
- 9.2. La consistencia cognoscitiva como principio motivacional.
- 9.3. Características activadoras de la inconsistencia.
- 9.4. Críticas y problemas relativos al carácter motivacional de la inconsistencia.

9.- LA MOTIVACION DE CONSISTENCIA

Uno de los aspectos más conflictivos y polémicos de las teorías de la consistencia cognoscitiva es el referente a su carácter motivacional. En los distintos modelos de consistencia se da el presupuesto de que ésta es un estado aversivo, nocivo, desagradable, que el individuo intenta reducir por medio de diferentes procesos -cambios actitudinales en su mayor parte-, que se supone reflejan un intento de restablecimiento de un estado equilibrado entre las cogniciones, más agradable y menos tenso.

Los postulados motivacionales de estas teorías y modelos no han sido expresados, por lo general, con la precisión que requiere el tema. Si tenemos en cuenta, tanto la centralidad del concepto de motivación dentro de este grupo de teorías, como el nivel teórico y empírico alcanzado por los estudios de motivación dentro de la Psicología General, hay que reconocer que las hipótesis motivacionales de las diferentes teorías de la consistencia están planteadas de forma imprecisa.

Clarificar los presupuestos motivacionales de las teorías de la consistencia cognoscitiva se hace cada vez más necesario, y esto no sólo por poder delimitar las posibilidades explicativas de dichas teorías, sino también por la coincidencia de postulados existentes con otras teorías y con toda una línea de pensamiento, que está poniendo de manifiesto la necesidad de contar con los procesos cognoscitivos en la expli-

cación de la conducta, planteando principios motivacionales de tipo cognitivista.

En nuestro análisis nos encontramos, en - principio, con cuatro cuestiones a las que responder. La primera consiste en saber hasta qué punto los distintos modelos y teorías plantean un constructo motivacional semejante, es decir, ¿se puede hablar de un postulado general de motivación hacia la consistencia?. El segundo - problema estriba en la dilucidación de las cacterísticas de dicho estado emocional. El tercero consiste en saber si se puede reducir el factor motivacional de consistencia a otros motivos más básicos y, finalmente, un cuarto problema, muy relacionado con el anterior, y que consiste en saber si los efectos atribuidos a una motivación de consistencia, no son atribuíbles a otro tipo de motivación, es decir, no - se cuestiona la reductibilidad a un factor más general, sino incluso su existencia.

9.1. POSTULADOS MOTIVACIONALES DE LAS DISTINTAS
TEORIAS DE LA CONSISTENCIA.

Disonancia

En el planteamiento original de la teoría - de la disonancia se caracteriza a ésta como un estado motivacional, semejante a los estados - de impulso (drive) causados por el hambre o la sed. La tensión originada por la disonancia es desagradable, y el individuo tiende a reducirla.

"En resumidas cuentas...la disonancia..... es un factor de motivación, y lo es por derecho propio" (Festinger, 1957, pag. 16).

En la revisión que Brehm y Cohen hicieron en 1962 de la teoría, plantean que la motivación de disonancia es aprendida durante el proceso de socialización del individuo. Los estados de consistencia entre cogniciones, emociones y conducta son recompensados por los agentes socializadores de forma selectiva.

Brehm y Cohen rompen, pues, con la concepción de "drive" primaria de Festinger y plantean la disonancia como un motivo aprendido, cuya clave es la historia de refuerzos.

En realidad, la posición de estos autores no mejora nuestra comprensión del fenómeno. Recurrir al origen histórico para explicar una - tendencia general supone una circularidad expli

cativa, pues la cuestión se transforma en saber por qué un estado de consonancia es un valor positivo para la sociedad en general, y - para los educadores en particular. En definitiva se trata de la distinción lewiniana entre - origen histórico y causación sistemática. Responder a un problema sistemático -qué motiva - el efecto de consistencia observado en un momento dado- con una explicación sobre su origen histórico, supone un desvío del problema más - que una auténtica respuesta.

Los propios Brehm y Cohen son conscientes de esta debilidad explicativa, y plantean una explicación alternativa, que consideraría a la disonancia como frustradora de otros motivos, los cuales están implicados en las cogniciones implicadas en una relación disonante.

Aunque los autores no aclaran muy bien qué entienden por motivos implicados en las cogniciones, Pepitone (1968) lo interpreta como un problema de incompatibilidad de respuestas, cuyos motivos subyacentes no pueden ser satisfechos en la situación, siendo esta situación de frustración la que impulsa la reducción de disonancia. Como el propio Pepitone argumenta, - una explicación basada en la frustración de - otros motivos supondría que todas las cogniciones susceptibles de entrar en una relación disonante contienen alguna implicación motivacional, lo cual es muy dudoso.

La disonancia se plantea, pues, como un estado aversivo, primario, que todo individuo - tiende a reducir.

Equilibrio o balance

En la teoría del equilibrio estructural lo que se postula es una tendencia por parte del individuo a mantener sus estructuras perceptivas y afectivas con un máximo de coherencia, o lo que es lo mismo, con un mínimo de tensión.

Heider (1958) lo caracteriza de la siguiente forma:

"El concepto de estado equilibrado designa una situación en la que las unidades percibidas (entidades experimentadas como unidas entre sí) y los sentimientos experimentados (actitudes, en su concepción más común), coexisten sin tensión (stress)" (p. 176).

Cuando se introduce un desequilibrio se genera una presión hacia el cambio, bien en la organización cognoscitiva, bien en el sistema actitudinal.

El propio Heider (1958, pp. 212-217) indica que el modelo del equilibrio puede ser integrado en un marco de referencia más amplio, lo que él caracteriza como la tendencia humana hacia la "perfección", tendencia no muy bien aclarada, pero que tal como se plantea tiene fuertes resabios spinozistas.

Independientemente de la viabilidad de una tal concepción de la naturaleza humana, lo que nos interesa notar aquí es que, para Heider, la motivación hacia el equilibrio es una tendencia totalizante de la personalidad.

Congruencia cognoscitiva

El modelo de congruencia de Osgood y Tannenbaum pretende ser únicamente una explicación - del cambio de actitudes en unas condiciones de terminadas. Aunque nunca fué postulado como - una teoría, su inclusión dentro de las de la - consistencia cognoscitiva se debe a la postulación de una tendencia a la congruencia, basada en una necesidad del pensamiento humano de simplificar las estructuras cognoscitivas en una situación de juicio. Las discrepancias o incongruencias son más difíciles de mantener que - las identidades y congruencias.

El principio de congruencia de Osgood y Tannenbaum se basa en un presupuesto motivacional simple y, como afirma Feldman (1966), hace escaso uso de la teoría mediacional del propio Osgood.

La congruencia afectivo-cognoscitiva

Rosenberg plantea, igualmente, una tendencia a la consistencia afectivo-cognoscitiva, - basándose en el carácter aversivo de un estado de inconsistencia.

"Cuando estos componentes (afectivo y cognoscitivo de una actitud) son mutuamente inconsistentes, hasta un grado que exceda el "límite de tolerancia" de un individuo para tal in-

consistencia, la actitud esté en un estado inestable". (Rosenberg, 1960a p. 321).

Presupuestos motivacionales comunes

De acuerdo con lo anterior, podemos afirmar que las diferentes teorías de la consistencia - cognoscitiva tienen unos presupuestos semejantes acerca de la cualidad motivante de los estados de inconsistencia. Esos presupuestos comunes serían los siguientes:

1) La inconsistencia es un estado intrapersonal, caracterizado por la confluencia de cogniciones y afectos contradictorios entre sí. Los elementos capaces de entrar en una relación inconsistente son diferentes según las diferentes teorías (conciencia de la propia conducta, percepción de relaciones, sentimiento y evaluación de objetos y situaciones...), teniendo un papel central los procesos cognoscitivos. Excepto en la extensión por Cartwright y Harary (1958) de la teoría del equilibrio a estructuras sociales, la inconsistencia es un estado intrapersonal.

2) El estado de inconsistencia, una vez superado un umbral personal de tolerancia, se hace desagradable, provocando procesos de remodelación que reduzcan la tensión.

3) El mantenimiento de un estado de consistencia es una necesidad universal, para todo individuo, lo que la caracteriza como necesidad - primaria.

Una concepción de este tipo se caracteriza como un modelo homeostático de tipo cognoscitivo (Pinillos, 1975, pag. 527). Partiendo de la existencia de una necesidad universal de consistencia cognoscitiva, la introducción de un desequilibrio superior al soportable, supone la - generación de un impulso (drive), activador de conductas instrumentales a la disminución de - la incongruencia y del estado aversivo por ella generada.

9.2. LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA COMO PRINCIPIO MOTIVACIONAL.

La mayor parte de los estudios empíricos realizados en el área de las teorías de la consistencia, se centran en los efectos que los estados de inconsistencia provocan, más que en la caracterización de dichos estados. El paradigma experimental es muy parecido en todos estos estudios: se provoca una situación supuestamente generadora de inconsistencia cognoscitiva; estas situaciones son muy variadas, siendo las más frecuentemente utilizadas el enfrentamiento del sujeto con acciones o declaraciones propias, contrarias a sus actitudes manifiestas, la confrontación con comunicaciones contrarias a sus propias creencias y expresadas por un comunicante - valorado positivamente, la provocación de temas de decisión difíciles, etc. Por lo general, se acepta que estas situaciones son inconsistentes, si a raíz de ellas se producen cambios significativos en el sistema de respuestas del individuo, generalmente una modificación en sus esquemas actitudinales.

Si se producen cambios en la conducta manifiesta, y estos no son puramente reactivos a la situación estimular, se infiere la existencia de un "motivo" provocador de dichos cambios. Si, a la vez, se parte de la base de que todo cambio, en un sistema homeostático, va en la dirección de una mejor adaptación, - aceptamos implícitamente que la situación pre

via al cambio, caracterizada por los efectos de la manipulación experimental, era más desagradable que la posterior. Se trata, en realidad, de un proceso simple de inferencia: - si con posterioridad a la manipulación experimental se observan cambios conductuales no explicables (o predictibles) como reacción a la situación estimular, se infiere la existencia de un estado interno (motivo), responsable de dichos cambios.

Un proceso inferencial de este tipo -y el diseño experimental que lo expresa- tiene excesivos presupuestos implícitos y no es de extrañar, por tanto, que se preste a numerosas explicaciones alternativas.

Uno de estos presupuestos teóricos es la existencia de un estado de tensión, de carácter motivante, que por algunos autores como - Festinger, ha sido equiparado al impulso (drive), concepto éste que tiene una suficiente - delimitación teórica y experimental en el ámbito de la Psicología General.

Un método válido en el desarrollo científico es la comparación (y en cierta forma también la reducción) de los nuevos conceptos a otros conceptos bien establecidos, con suficiente capacidad explicativa y con probada validez experimental. Esto permite un cierto desarrollo acumulativo del saber. En nuestro caso se trataría de comparar las características de los estados de inconsistencia con estados de "drive" bien conocidos, tales como los de hambre y sed, o bien analizar las interferen-

cias y modificaciones que una situación de inconsistencia provoca sobre dichos estados motivacionales.

El problema de este tipo de análisis comparativo radica, precisamente, en la estabilidad teórica y empírica de los conceptos previos, objeto de comparación. Aunque, tal como demuestra Kuhn, no existe un paradigma teórico definitivo en ninguna ciencia, sí es cierto que -unos conceptos y teorías están mejor establecidos que otros. En concreto, apoyar una construcción teórica, tal como la de la inconsistencia cognoscitiva, en una base conceptual -discutida y cambiante -los constructos motivacionales-, supone una cierta inestabilidad para todo nuestro edificio teórico. Ahora bien, esta es la situación de casi toda la teoría -en Psicología y, en última instancia, no hay que olvidar que una teoría es aceptable mientras no sea sustituida por otra que dé una explicación mejor de mayor número de fenómenos.

Los autores que más han trabajado en el análisis de los aspectos motivacionales de la inconsistencia han sido J.W. Brehm, A.R. Cohen, y especialmente P.H. Zimbardo.

Brehm y Cohen inician con su publicación de 1962 una serie de estudios tendentes a analizar los efectos que los estados de disonancía ejercen sobre los aspectos cognoscitivos de la motivación, partiendo de la hipótesis de que la disonancia provoca un cambio motivacional semejante al de otro tipo de cogniciones,

tales como las actitudes hacia uno mismo.

Brehm (1962) trabaja con un estado motiva
cional bien conocido en la literatura sobre -
motivación como es el de hambre. Se trata de
analizar el efecto que sobre la reducción del
impulso provocado por el hambre tiene la crea
ción de un estado de disonancia. La hipótesis
plantada por Brehm es que si a unos sujetos
se les compromete para continuar en estado de
privación, la percepción del propio estado de
hambre será inversamente proporcional a la -
justificación por tal decisión. La justifica-
ción se manipula mediante la recompensa. Se
supone que quienes reciben mayor recompensa -
consideran más justificada su decisión de se-
guir sin comer un cierto tiempo.

Los sujetos experimentales, como es habi-
tual en este tipo de estudios, fueron estudien-
tes universitarios, a quienes se informó que
participaban en un experimento sobre los efec-
tos de la privación de alimentos en las funcio-
nes intelectuales y motoras. La participación
era voluntaria, aunque se les recompensaba con
"créditos" (unidades de valor académico en cier-
tas Universidades). Los sujetos llegaron sin
desayunar ni almorzar. Fué autoevaluada su sen
sación de hambre en una escala subjetiva de 61
puntos, ordenados entre las caracterizaciones
de "extremadamente hambriento" a "nada hambrien-
to". Comenzaron a realizar ciertas tareas inte-
lectuales y motoras durante unos quince minutos.
Posteriormente fueron inducidos a tomar la deci-
sión de mantenerse sin probar bocado hasta últi-
ma hora de la tarde, con el pretexto de partici-

par en otra sesión experimental. Al grupo experimental de alta disonancia se le dieron escasas justificaciones para tal decisión, pues no se les ofreció ni recompensa económica ni nuevos "créditos". Al grupo experimental de baja disonancia se le ofreció cinco dólares por la continuación en el experimento. Una vez logrado el compromiso de que volverían al laboratorio sin cenar, se pasó nuevamente la escala de evaluación subjetiva de hambre y se les pidió que encargasen la comida que tomarían con posterioridad al experimento, lo cual se utilizaba también como medida de la intensidad del impulso. Los resultados del experimento confirman la hipótesis. Los sujetos del grupo de alta disonancia disminuyeron sus evaluaciones en cuantía significativamente mayor que los sujetos del grupo de baja disonancia, e igualmente, encargaron menor cantidad de alimentos.

En el análisis del experimento se encontraron ciertos defectos. En primer lugar, los dos grupos experimentales diferían en sus evaluaciones previas al experimento, y en segundo lugar, las diferencias podían explicarse por las diferentes expectativas generadas al ofrecer a unos recompensa económica y no ofrecer nada al otro grupo experimental. Lo correcto habría sido ofrecer a ambos recompensa económica, pero en diferente cuantía.

Para corregir estos defectos, el propio Brehm realizó otro experimento, que describe con el anterior, utilizando esta vez la sed como estímulo de impulso. El procedimiento ex

perimental es semejante al del experimento anterior, con la introducción de dos modificaciones. Por una parte, introduce una nueva variable, la saliencia (saliency), manipulada por la presencia/ausencia de un pequeño depósito de agua en el laboratorio, y por otra parte, modifica la manipulación de la creación de grupos de alta y baja disonancia, explicando a todos los sujetos que la intención era pagar diez dólares, pero que sólo era posible cinco (baja disonancia) o un dólar (alta disonancia).

Al igual que en el experimento sobre el hambre, se utilizó una escala subjetiva de 61 puntos y la conducta consumatoria se midió más efectivamente, diciendo a los sujetos que bebieran los vasos de agua que quisiesen una vez terminado el experimento, y antes de que supiesen de que posteriormente no habría más privación de bebida.

Los resultados muestran una confirmación parcial de las hipótesis, pues con los sujetos femeninos los resultados no fueron significativos. Respecto al grupo de hombres, los resultados muestran un efecto significativo en las autoevaluaciones de sed, de acuerdo a las predicciones (el grupo de disonancia alta disminuye significativamente más su evaluación pre-post experimental que el grupo de baja disonancia), mientras que la nueva variable saliencia -que se suponía estaría en relación directa con la evaluación de la sensación de sed, si bien funciona en la dirección prevista, sus efectos no eran significativos estadísticamente.

El concepto de impulso o drive, tal como ha sido generalmente planteado, implica un estado de necesidad fisiológica. Aunque los estudios sobre la consistencia han versado, lógicamente, sobre los aspectos cognoscitivos de la motivación, los primitivos planteamientos de la inconsistencia como impulso requerían un cierto interés por precisar las posibles modificaciones de los estados fisiológicos del organismo a raíz de la creación de estados de inconsistencia. Aunque el interés central de los estudios sobre inconsistencia se ha puesto en el cambio de actitudes y las mediciones se han realizado, por tanto, con cuestionarios de actitudes, hay una serie de estudios centrados en los aspectos no cognoscitivos de la consistencia.

Brehm, Back y Bogdonoff (1964) realizaron dos experimentos cuyo diseño es similar a los de Brehm (1962). En el primero de ellos, con sujetos hambrientos, se indujo a dichos sujetos a continuar en estado de privación, bajo condiciones de alta o baja justificación (baja y alta disonancia respectivamente), y junto a las medidas de autoevaluación se tomaron muestras sanguíneas de los sujetos para analizar el nivel de colesterol en la sangre (índice FFA, "free fatty acids"). El número de sujetos experimentales fué de quince (ocho en baja disonancia y siete en alta disonancia), y los resultados fueron acordes con la hipótesis respecto a la medición autoevaluativa, aunque muy cercanos a los límites de significación. Los resultados con el índice FFA indican una disminución en el nivel de colesterol del grupo de alta disonancia, pe-

ro sólo para los sujetos que previamente daban un índice alto (muy hambrientos).

En un segundo experimento, con sujetos hambrientos también, se modificaron ciertos aspectos del tratamiento experimental (supresión de la recompensa económica y creación de un tercer grupo de alta justificación), pero los resultados no fueron significativos, aunque se expresaba una tendencia a la disminución del incremento del índice FFA de los sujetos hambrientos respecto a los sujetos menos hambrientos.

Los resultados de estos experimentos, aunque dan un cierto apoyo a la hipótesis de que un estado de disonancia puede modificar aspectos no cognoscitivos de la motivación, sin embargo, no son totalmente concluyentes.

El profesor Philip G. Zimbardo ha trabajado durante años, junto con un prestigioso equipo de colaboradores, en temas relativos al control cognoscitivo de la motivación. Fruto de este trabajo es la publicación de un volumen titulado "Cognitive control of motivation", - editado en 1969, bajo la dirección del propio Zimbardo.

Los trabajos del grupo de Zimbardo parten de dos líneas de experimentación. Por una parte, los estudios sobre el funcionamiento de - placebos, que muestran el papel que los factores psicológicos y cognoscitivos juegan en la evolución de los estados orgánicos, y por otra parte, la evolución de los estudios sobre motivación, que han ido poniendo en evidencia la -

importancia de los procesos cognoscitivos en la dinámica de los deseos, cuestionando la concepción más simple, según la cual los comportamientos de satisfacción de deseos estaría únicamente ligada al estado de privación o a la intensidad del estímulo que los despierta.

La teoría de la disonancia es un posible punto de partida para analizar los mecanismos cognitivo-fisiológicos responsables del control de la motivación humana. Esta teoría plantea que el compromiso con una acción, que supone consecuencias negativas para la satisfacción de un deseo importante, es suficiente para -crear un estado de disonancia. La disonancia -será mayor cuanto más fuerte sea el deseo (medido, por ejemplo, como tiempo de privación), la justificación de la elección a continuar en estado de privación sea menos y aumente la amenaza de posterior privación. La reducción de -disonancia se realizaría por una disminución -del deseo, comprobable en principio no sólo por autoevaluación, sino también por correlatos fisiológicos.

Zimbardo (1968) cita, como evidencia de que la reducción de disonancia afecta a los impulsos biológicos, los estudios anteriormente reseñados de Brehm (1962) y Brehm, Back y Bogdo-noff (1964), así como el de Brock y Grant (1963), en el que se utiliza la sed como impulso biológico.

Zimbardo, Cohen, Weisenberg, Dworkin y Firestone (1966) realizan un experimento muy interesante sobre el control cognoscitivo de la sensibilidad al dolor. Los autores citan los estudios sobre el efecto de placebo para plantear que, tanto en la experiencia del dolor físico como en el de otros estados emocionales - desagradables, hay datos suficientes para postular la existencia de componentes cognoscitivos. Las expectativas de futuro (acción calmante del medicamento) pueden modificar los procesos psicológicos y fisiológicos implicados en la evitación del dolor.

El experimento pretende demostrar que bajo los efectos de una justificación mínima, el - compromiso voluntario a adoptar un comportamiento que es contradictorio con un estado de motivación crea un estado de disonancia, cuya resolución más fácil es la modificación de las propias cogniciones sobre el estado de impulso, - pudiendo alterarse igualmente los componentes no cognoscitivos de la emoción y reducirse, por tanto, el mismo impulso. En este caso, los comportamientos consumatorios y fisiológicos, así como las evaluaciones subjetivas, deben de reducirse.

El proceso experimental fué el siguiente: 80 sujetos fueron entrenados en el aprendizaje de listas de palabras y se midió su umbral de sensibilidad al choque eléctrico. A continuación se les hizo aprender una lista de nueve palabras, por el método de anticipación, sufriendo dos choques a cada ensayo, hasta alcanzar el -

criterio (dos ensayos sucesivos sin error). La lista era de palabras semánticamente similares y su aprendizaje era más difícil conforme aumentaba el impulso debido al choque eléctrico, - pues éste facilitaba más la generalización que la discriminación.

Para tres grupos de control que se formaron, la experiencia continuó sin preguntarles - si deseaban continuar. La nueva tarea consistía en el aprendizaje de palabras emparejadas. Los grupos de control fueron el alto-alto, que continuó con choques elevados, el alto-bajo, al que se le disminuyó la intensidad del choque, y el bajo-bajo, para quienes se continuó con - choques débiles. Los grupos experimentales de alta y baja disonancia se formaron con las conocidas manipulaciones de la justificación del compromiso a continuar en el experimento.

La hipótesis que se planteaba era que, tanto en el grupo de baja disonancia como en los grupos control, no habría una reinterpretación del estado motivacional inducido por el choque, mientras que en el grupo de alta disonancia se produciría una reinterpretación que se asemejaría a los cambios producidos en el grupo control alto-bajo, debidos a un cambio en la situación estimular.

Se realizaron tres tipos de mediciones. Una era las manifestaciones verbales, que confirmaba las predicciones, pero que podía ser interpretada como "aprehensión de la evaluación". - Otra era la incidencia en el proceso de aprendi

zaje, medición menos dependiente de la distorsión consciente. Los resultados indican que - el número de ensayos requeridos para alcanzar el criterio está en relación inversa a la intensidad de los estímulos dolorosos. El aprendizaje es menor cuando se eleva la intensidad del choque y mejora cuando éste decrece. El - grupo de baja disonancia y el grupo control - alto-alto tienen resultados parecidos, mientras que el grupo de alta disonancia mejora en su aprendizaje, igual que el grupo alto-bajo. Las diferencias entre grupos son significativas - al 5%. Una tercera medición, realizada para - comprobar la incidencia del proceso de reducción de disonancia en los aspectos no cognoscitivos de la situación dolorosa es la de la resistencia galvánica de la piel (R.G.P.). Se midió la RGP en los tres primeros choques de la lista número 2 (antes del compromiso) y de la lista número 3 (después del compromiso) y se observó la diferencia entre ambas mediciones. Los resultados concuerdan con los de las otras mediciones: mientras que el grupo de baja disonancia se asemeja al de control alto-alto, el grupo de alta disonancia se asemeja al grupo control alto-bajo, es decir, el grupo - que experimenta disonancia se comporta fisiológicamente como si los choques eléctricos, - que son para él de intensidad constante, hubiesen disminuído su intensidad.

En un reciente estudio, Totman (1975) analiza el efecto de la disonancia cognoscitiva - sobre la percepción del dolor y su funcionamiento como placebo. Se utilizaron 48 sujetos de - ambos sexos en un experimento del tipo de "con-

descendencia forzada". Los sujetos recibieron una serie de estímulos dolorosos en el antebrazo, evaluaron la intensidad del dolor sentido, y al mismo tiempo se tomaron medidas psicogalvánicas (RGP). Durante el período de estimulación dolorosa "aceptaron" recibir una inyección experimental (placebo). Los grados de justificación para la aceptación de la inyección eran diversos. El grupo experimental de alta justificación (baja disonancia) era pagado por su compromiso, mientras que el grupo de baja justificación (alta disonancia) no lo era. Al grupo de control no se le dió posibilidad de elegir.

Se hicieron dos predicciones, la primera - preveía que los sujetos del grupo de alta disonancia manifestarían una insensibilidad (analgesia) notoria al dolor después de la inyección, si se les compara con el grupo de control. Esta predicción se comprobó tanto para la evaluación del dolor sentido ($p < 0.01$), como para la respuesta psicogalvánica ($p < 0.025$). La segunda hipótesis preveía que los sujetos de alta disonancia juzgarían la inyección más favorablemente - que los sujetos control, medido esto por una escala aplicada con posterioridad al tratamiento experimental, y esta hipótesis no se confirmó - con suficiente significación estadística, aunque se dió una tendencia en el sentido previsto.

Los estudios anteriormente reseñados hacen referencia al control cognoscitivo de impulsos basados en estimulación física y estados biológicos del organismo. Lógicamente el procedimiento es extensivo a la motivación social, siendo

en este campo más numerosos los estudios realizados.

Cohen y Zimbardo (1962) realizan un experimento acerca del control cognoscitivo de la motivación de logro. La hipótesis planteada es - la siguiente: si una persona busca el logro de éxito pero se compromete en una situación de - fracaso previsible, reaccionará a la disonancia creada disminuyendo en intensidad su motivación a evitar el fracaso -motivación de logro- reflejada en el interés por asegurar futuras realizaciones con éxito.

En este estudio se utilizaron veinte sujetos. La tarea propuesta era la memorización y - posterior recitación de un poema, utilizándose, como elemento perturbador, un aparato de retroalimentación auditiva diferida (R.A.D.), para - crear una situación poco habitual, sobre la que no había paradigmas de comparación previos. Al grupo de alta disonancia se le dijo; después de una prueba, que en la segunda sesión, a la cual se les pedía que decidiesen si iban a ir o no, probablemente tuviesen una ejecución peor que la de la media de sus compañeros, mientras que al grupo de baja disonancia se le informó que su ejecución sería probablemente normal. La medición de la aceptación del futuro fracaso (teóricamente mediada por la disonancia) se hizo pidiendo a los sujetos que eligiesen el margen en el retraso de la RAD para la segunda sesión. - Mientras los sujetos de baja disonancia mantuvieron el nivel de la primera sesión o incluso lo disminuyeron, los sujetos del grupo de alta

disonancia aumentaron dicho nivel significativamente, lo cual, sabían, influiría negativamente en la ejecución posterior.

Aunque este tipo de experimentos se realiza en condiciones muy sofisticadas de laboratorio, y su generalización a situaciones sociales ha de ser muy cautelosa, es indudable que el tema ofrece un interés. Pensemos, por ejemplo, en la conducta de ciertos grupos políticos minoritarios que, ante la perspectiva de un previsible fracaso político, agudizan sus posiciones extremistas, haciendo éstas cada vez más inviables y más lejanas de un posible éxito, objetivo central de cualquier acción política. Los programas políticos se convierten entonces en alegatos morales, lo cual podría entenderse como una forma de reducción de disonancia. De todas formas, la comprensión de la dinámica política requiere marcos teóricos más amplios que el de las teorías de la consistencia cognoscitiva.

Otro de los aspectos abordados en el estudio del carácter motivacional de la consistencia cognoscitiva ha sido la relación de la disonancia con la motivación de aprobación social. Cohen, Greenbaum y Mansson (1963) plantearon la hipótesis de que los sujetos que se comprometiesen a una privación social por escasa recompensa, experimentarían mayor disonancia que los que lo hiciesen por una recompensa elevada. Utilizaron como tarea experimental una de condicionamiento verbal. Los resultados muestran que los sujetos del grupo de alta disonancia tienen

un nivel de rendimiento equivalente a los sujetos control, que tienen una inferior privación social.

En la misma línea de estudios sobre los efectos de un estado de disonancia sobre la motivación social, se encuentra un estudio de Ira Firestone, citado por Zimbardo (1968), acerca de la reacción de la víctima de una agresión. Los sujetos eligieron interactuar con una persona - que previamente les había agredido y que, posteriormente, se comporta de forma mucho/poco provocativa (alta/baja disonancia). Cuando posteriormente se les da la oportunidad de desquitarse, los sujetos de alta disonancia son, precisamente, los menos vengativos. Según Zimbardo, - los sujetos en situación de disonancia no actúan de acuerdo al modelo de frustración-agresión, - sino más bien de acuerdo al principio de "poner la otra mejilla".

9.3. CARACTERISTICAS ACTIVADORAS DE LA INCONSISTENCIA.

Los estudios reseñados en el apartado anterior más que verificar el carácter motivacional de la inconsistencia cognoscitiva, lo que analizan es el control que los estados de inconsistencia ejercen sobre otros estados motivacionales, pero no abordan directamente el problema de si la inconsistencia funciona como un estado motivacional.

Son pocas las investigaciones existentes sobre el carácter activador de los estados de inconsistencia. Es grande, aunque discutida, la evidencia de que ante situaciones de inconsistencia cognoscitiva los individuos intentan reducir ésta, así como de que esta inconsistencia cognoscitiva puede interferir sobre la dinámica de otros procesos motivacionales, tales como los estados de privación de alimentos o de bebida.

Waterman y Katkin (1967) argumentaban que si la disonancia es un estado de impulso, debería tener efectos energizantes similares a otros estados de impulso conocidos. Para comprobar lo anterior, provocaron un estado de disonancia - por medio del ya conocido método de redacción de artículos o ensayos en contra de la propia opinión y, posteriormente, propusieron a los sujetos experimentales una tarea de aprendizaje, que para la mitad de ellos era una tarea simple,

y para la otra mitad era compleja. Basándose en el descubrimiento de Spence, Farber y McFann (1956) de que un estado de impulso elevado tiene un efecto energizante sobre las respuestas dominantes y bien aprendidas, plantearon la hipótesis de que los sujetos activados por la disonancia mejorarían en el aprendizaje de las tareas simples y empeorarían en el de las tareas complejas. Los resultados confirmaron la primera parte de la hipótesis, es decir, mejoraron en el aprendizaje de tareas simples, pero no empeoraron en el aprendizaje de tareas complejas.

El mismo tipo de diseño fué utilizado en los trabajos de Cottrell y Back (1967) y Waterman (1969), pero los resultados obtenidos por éstos no son concluyentes. Pallak y Pittman (1972) señalan que, en realidad, no existe evidencia de que en los estudios anteriores se haya producido una situación de disonancia, pues en casi ninguno de ellos se consiguió un cambio de actitud. Estos autores pusieron nuevamente a prueba la hipótesis de una interacción entre un estado de disonancia y la competencia de respuestas. En concreto, analizaron la interferencia de un estado de activación, supuestamente provocado por la disonancia, con la inhibición de respuestas correctas, basándose en la concepción de Hull y Spence de que un estado de impulso o de activación supone una facilitación de las respuestas predominantes en la jerarquía de respuestas del individuo, ya sean instrumentales o no para la reducción del impulso. Los resultados obtenidos

son consistentes con la concepción de la disonancia como impulso: los sujetos en situación disonante dieron respuestas no instrumentales para su reducción, pero bien establecidas en la jerarquía de respuestas.

Zanna y Cooper (1974) proponen un paradigma diferente para el estudio del carácter activador de la disonancia. Los autores parten de los estudios sobre etiquetaje de las emociones de Schachter y Singer (1962), de atribución causal de los efectos de un choque eléctrico (Ross, Rodin y Zimbardo, 1969) y del estudio de Storms y Nisbett (1970) sobre atribución de la causa del insomnio. Estas investigaciones muestran que un estado de activación provocado por la inyección de epinefrina, choque eléctrico o previamente existente, como - en el caso de los insomnes, puede ser modificado a través de un proceso de etiquetamiento o atribución, de forma que se modifiquen sus efectos. Si la disonancia tiene características activadoras, el cambio de actitud consecuente a su reducción sería modificable por un proceso de atribución.

La diferencia de este planteamiento respecto a los estudios de placebo de Zimbardo y - - otros (1966) y Totman (1975) es que en éstos - la dinámica de resolución de disonancia actúa como modificador de otros estados motivacionales, mientras que lo que Zanna y Cooper plantean es el control por otro proceso cognoscitivo - -atribución- de un estado hipotético de activación, provocado por la disonancia.

Se utilizó un diseño factorial 2 X 3. Los sujetos escribieron un artículo en contra de sus propias opiniones, en condiciones de mucha o poca posibilidad de elección, lo cual, como sabemos, se traduce en estados de alta o baja disonancia. A un tercio de los sujetos se les dijo que una píldora que habían tomado en un experimento anterior les haría sentirse en un estado de tensión, a otro tercio se les dijo que les haría sentirse relajados, y finalmente, al otro tercio, se les dijo que no tendría efecto alguno. Los autores plantean las siguientes hipótesis: si la disonancia es realmente -activante a) se producirá un efecto normal de disonancia en el grupo tercero -píldora sin efecto-, es decir, habrá mayor cambio de actitud hacia lo manifestado en el artículo anti-actitudinal en el grupo de mayor posibilidad de elección que en el de poca posibilidad de elección. b) habrá una disminución del efecto de la disonancia en el grupo primero, al que se le hizo creer que la píldora provocaba tensión, pues la tensión provocada por la disonancia se atribuiría a la píldora. y c) habrá un aumento en el efecto de la disonancia en el segundo grupo, al que se le hizo creer que la píldora tenía efectos relajantes. Los resultados obtenidos confirman todas las hipótesis de forma concluyente, siendo el nivel de significación obtenido de $p = 0.001$ en todos los análisis.

El estudio de Zanna y Cooper es de crucial importancia, pues no sólo aclara la función activadora de la disonancia, sino que permite, -

asimismo, clarificar la relación entre los procesos de atribución y disonancia. Ambos procesos cognoscitivos no son, según este estudio, antagónicos, como planteaba Bem, sino más bien complementarios, coincidiendo en esto con toda la línea más reciente de investigación sobre el tema que, como hemos visto al tratar de la sumisión forzada, se orienta hacia planteamientos cognoscitivos más globales y sintéticos - que los estudios anteriores.

Termino, finalmente, diciendo que existe - otra línea de trabajo en el tema del carácter activador de la disonancia. Esta es la llevada por Pallak y sus colaboradores sobre los efectos de la disonancia en la retención incidental. La literatura existente sobre el tema indica que el efecto de la activación sobre la retención incidental es muy similar al indicado anteriormente entre activación y aprendizaje - intencional. La activación puede facilitar la retención incidental de estímulos que tienen pocas respuestas competidoras o para los que existen fuertes asociaciones en el repertorio de los sujetos. Pallak , Brock y Niesler (1967) y Pallak (1970) proveen evidencia experimental sobre la incidencia de los estados de disonancia sobre los procesos de retención incidental.

9.4. CRITICAS Y PROBLEMAS RELATIVOS AL CARACTER MOTIVACIONAL DE LA INCONSISTENCIA.

El tema del carácter motivacional de la in consistencia es uno de los más polémicos y difíciles de resolver. En última instancia el - problema es irresoluble a nivel experimental. Nuestra evidencia consiste en que manipulando ciertas variables, supuestamente relacionadas con procesos cognoscitivos, tales como declaraciones de actitudes, ensayos o discursos contra rios a dichas declaraciones, toma de decisiones, etc., logramos, por una parte, que dichos proce sos se modifiquen (cambio de actitudes), o que bien, interfirieran en otros procesos comunmente aceptados como motivacionales, o que incluso - haya cambios de conducta semejantes a los que estos estados de motivación más biológicos ge neran en determinadas circunstancias.

Como evidencia empírica no se puede, realmente, ir más lejos. En todo caso se pueden ma jorar los diseños e intentar reducir las varia bles espúreas que intervienen siempre en la ex perimentación psicológica. Pero con la evidencia que obtenemos siempre es posible interpretar los datos de formas diferentes y eso es lo que, de hecho, ha ocurrido. Lo que generamos - con nuestras manipulaciones no es in consistencia cognoscitiva sino otra cosa (procesos per ceptivos, deseo de aprobación, etc.), dicen al gunas investigaciones y, lo que no es posible es realizar el experimento crucial que nos per mita inclinarnos a un lado o a otro, escoger - como definitiva una de las interpretaciones, y

precisamente por esto, por que son interpretaciones.

Desde el momento en que para explicar ciertas conductas y cambios de conducta tenemos - que recurrir a constructos teóricos intraorgánicos, inferidos por tanto, el problema central se hace fundamentalmente teórico.⁽¹⁾ Si tenemos - que recurrir a modelos que usan variables intermedias -como son las actitudes- o que se - plantean procesos internos, no observables, como son los procesos cognoscitivos, el problema de la validez teórica se hace preponderante. La teoría más aceptable, aunque siempre provisional, será aquella que permita explicar el mayor número de fenómenos, de la forma más simple, y será aceptable hasta que otra teoría más general y/o más sencilla la desplace.

Existen numerosas críticas a la concepción de la inconsistencia cognoscitiva como un estado motivacional. Entre ellas, voy a reseñar - las más importantes. David Glass (1968), después de revisar algunos estudios sobre consistencia y motivación, plantea la existencia de ciertos problemas que están sin resolver sobre este asunto. El primero es la relación entre - los procesos cognoscitivos y no cognoscitivos en las situaciones de impulso o de activación. Los estudios de Zimbardo y sus colaboradores - han puesto de manifiesto la posibilidad de un control cognoscitivo de procesos motivacionales elementales, biológicos, pero queda por conocer la estructuración de ambos elementos y su expresión en la conducta manifiesta. Otro problema - es el carácter concluyente de los datos estadísticos, ya que no todos los experimentos consi-

guen resultados estadísticamente significativos. Un problema metodológico, relacionado con el anterior, es la imposibilidad de obtener mediciones directas de las variables a analizar. Finalmente, y este es el problema más importante en mi opinión, es muy difícil separar los efectos de la inconsistencia de los de otro tipo de motivaciones. Son problemas estos de tipo metodológico y, en última instancia, de tipo teórico. Cuando trabajamos con variables no directamente observables el problema que nos encontramos es, en primer lugar, de definición y delimitación de dichas variables, sin lo cual es difícil realizar diseños que separen los efectos de cada una de las variables, pero esta definición no es tanto una cuestión formal de delimitación de territorios sino que implica la necesidad de tener modelos teóricos amplios, que especifiquen la significación de los diversos procesos implicados, en concreto, de los procesos cognoscitivos y de aquellos otros, no cognoscitivos, que tradicionalmente se consideraron como motivantes.

Han sido muy numerosas las explicaciones - alternativas que se han dado a los efectos observados sobre inconsistencia cognoscitiva. En otro lugar se han tratado ya muchas de estas - explicaciones; aquí se indicarán, de forma sucinta, algunas de ellas que son de tipo motivacional.

Pepitone (1966, 1968) sugiere que los cambios de actitud observados en la experimentación sobre la consistencia cognoscitiva son debidos a acciones protectoras de los individuos,

que tienen como objeto reducir las consecuencias socialmente desagradables de la conducta del sujeto. La conducta requerida a los sujetos en los típicos experimentos sobre disonancia, por ejemplo, implica, con frecuencia, que haya que mentir a otra persona o que haya que actuar de forma contraria a lo que se piensa, y estos son comportamientos socialmente sancionados. Lo que sería motivante, según Pepitone, en estas circunstancias, sería la necesidad de validación social de la propia conducta, y no una inconsistencia cognoscitiva.

Zimbardo (1969) llega a la conclusión de - que los cambios de actitud son debidos a una especie de necesidad de "guardar el tipo" (face-saving), o de justificación ante sí y los demás, con objeto de mantener el propio sentido de competencia.

Tedeschi, Schlenker y Bonoma (1971) dicen que lo que ocurre es un proceso de manejo de la impresión del individuo ante los demás. Lo que plantean estos autores es que existe un motivo más elemental que el de inconsistencia, que es la necesidad de defenderse socialmente, lo cual se traduce en una protección de la imagen pública y, como reflejo de ésta, de la propia autoimagen.

Otra línea de explicaciones hace referencia a procesos cognoscitivos más amplios, dentro de los cuales se reinterpretaría la inconsistencia. En esta dirección cabe situar a - Kelman y Baron (1968) para quienes la inconsistencia funciona como señal o indicio de que algo no va bien en la capacidad del sujeto de -

aprehender la realidad. Singer (1968) plantea, igualmente, a la inconsistencia cognoscitiva - como un aspecto de un mecanismo más global de procesamiento de información.

Dentro de una línea cognitivista, pero con pretensiones teóricas más amplias, hay que situar los trabajos de Hunt y Deci.

Hunt (1963) revisa lo que él denomina la - concepción tradicional del impulso o la activa ción motivacional, según la cual toda conducta está motivada por fuerzas extrínsecas a dicha conducta, y plantea la evidencia de actividad en ausencia de necesidad o de impulso. El concepto de motivación intrínseca, que Hunt plantea, hace referencia a "fuentes de acción inherentes a la cognición (procesamiento de información) y a la de acción misma". Un planteamiento de este tipo supone que debe de haber algún mecanismo para la motivación que es inherente a la interacción perceptiva del organismo con el entorno.

El tradicional problema de las teorías cognitivas de la motivación sobre la instigación - de la conducta queda, según Hunt, resuelto con el doble cambio en la concepción actual del sistema nervioso. Como unidad de funcionamiento ha habido un desplazamiento del interés desde el - arco reflejo al circuito de retroalimentación, y en lo referente a la mediación de la conducta por el funcionamiento cerebral, ha habido - un desplazamiento desde una concepción del cerebro como si fuera una especie de centralita telefónica, que sirve de conector pero de for

ma estática, a otra concepción, más actual, en la que se considera al cerebro como base anatómica de procesos activos de información. En base a esta concepción de la actividad cerebral, caracterizable en cierta forma como un sistema abierto, la instigación de la conducta no sería tanto función de una provocación extrínseca a ella -un cambio estimular, por ejemplo- que el cerebro recibe de forma pasiva, sino que sería función más bien de la introducción de un estado de incongruencia, de la que la inconsistencia cognoscitiva sería sólo un caso particular, paralizándose dicha instigación conductual cuando se alcanza un estado de congruencia.

El modelo de Hunt es típicamente cognitivista y homeostático. La clave del modelo es - la concepción del cerebro como un sistema activo, procesador de información, en continua búsqueda de un estado máximo de congruencia. La unidad más elemental de autorregulación dentro de este sistema sería la unidad TOTE (Test-Operation-Test-Exit) de Miller, Galanter y Pribram (1960), existiendo, asimismo, la posibilidad - de activación de emoción como consecuencia de un conflicto entre estímulos, que se traduce - en una incongruencia. El acercamiento o evitación de estímulos incongruentes parece ser función, según Hunt, de un nivel óptimo de activación o de incongruencia, establecido en el pasado. El hecho de que los organismos busquen - un óptimo de incongruencia permite que exista una base continuada para el cambio en la conducta.

Para Hunt, entonces, la inconsistencia cognoscitiva es sólo una de las situaciones posibles de incongruencia en que el sistema cognoscitivo de un individuo puede encontrarse. Este sistema actúa de forma que se mantenga un nivel óptimo de activación, estando, por tanto, la - dinámica de reducción de inconsistencias en - función de la dinámica de un sistema de congruen - cias más global.

Edward L. Deci (1975) expone su teoría sobre la motivación intrínseca, partiendo de la afirmación de que existe un conocimiento personal, es decir, que las personas tenemos un conocimiento de nuestros propios estados internos, conocimiento que otros no pueden tener. Este - conocimiento es modificable por los procesos - cognoscitivos.

En la misma línea de pensamiento que Robert White (1959), define una conducta intrínsecamente motivada como la que una persona realiza de forma que se pueda sentir competente y autodeterminada en relación a su entorno.

Frente a lo que Deci denomina enfoque mecanicista, propio del conductismo skinneriano, - en el que la actividad interna del organismo - es eludida de toda explicación de la conducta, sitúa el enfoque organísmico, concepción ésta que implica el considerar al organismo como activo y modulador de los estímulos ambientales. En este segundo enfoque enmarca a la teoría de Piaget, a las teorías de la activación afectiva, tales como la de McClelland, las teorías -

cognitivistas, como la de Hunt, e incluso ciertas teorías humanistas tal como la de Laing. - El autor pone de manifiesto que todas estas teorías son un intento de explicación de la diferencia observada entre realidad objetiva y subjetiva y ponen todas ellas de manifiesto la necesidad de introducir el conocimiento personal como elemento fundamental del análisis de la conducta.

Partiendo de la evidencia de la existencia de la motivación intrínseca, y de que ésta se basa en necesidades del sistema nervioso central, pasa revista a las distintas conceptualizaciones que existen de la motivación intrínseca. Acerca de las teorías de la inconsistencia cognoscitiva plantea que, al estar centradas en la reducción de la incertidumbre, no explican la conducta de búsqueda de dicha incertidumbre. Considera que el enfoque correcto debe ser más amplio y debe basarse en la necesidad de sentirse competente y autodeterminado.

Deci intenta hacer una teoría general de la motivación que, junto a los conceptos tradicionales de tipo extrínseco, incorpore el concepto de motivación intrínseca, todo ello desde una perspectiva cognoscitiva. Al tradicional concepto de impulso, asociado a déficits en el sistema de tejidos no nerviosos, opone el de "drive stimulations" o tensiones, que incluye las necesidades de tipo cognoscitivo, asociadas al funcionamiento del sistema nervioso central.

Deci supone que los individuos eligen ac-

tuar en la forma que creen que les lleva a los fines deseados. La energía para estas conductas proviene de un "conocimiento del potencial de satisfacción", en el que intervienen el entorno, la memoria y los estados internos. Cuando una persona consigue su fin, la recompensa subsiguiente provee satisfacción. Si esta satisfacción responde al primitivo conocimiento del potencial, la secuencia de conducta se termina, si no es así, se establecen nuevos fines para lograr la satisfacción.

Las conductas intrínsecamente motivadas son aquellas que una persona realiza con el fin de sentirse autodeterminado y competente. Estas conductas son las actuales y normales en la relación de una persona con su entorno; sin embargo, pueden ser interrumpidas por conductas extrínsecas o afectivamente motivadas.

Las conductas extrínsecamente motivadas están relacionadas a impulsos básicos que generalmente operan de forma cíclica para interrumpir la conducta intrínsecamente motivada. La conducta afectivamente motivada se inicia cuando una persona es consciente de que puede tener un sentimiento más positivo o menos negativo del que tiene en ese momento; elige entonces actuar de la forma que espera que le produzca un afecto relativamente más positivo. Puede ser una respuesta a necesidades reales que inciden en la persona desde el entorno, o puede tratarse de deseos menos urgentes, de tipo estético.

Deci es consciente de que un planteamiento como el anterior es excesivamente general para poder ser preciso en todos sus puntos y, por -

eso, reconoce que más que una teoría es un bo
quejo general sobre la motivación lo que él ha
ce. Bandura (1977) indica que tanto la teoría
de Deci como la de White no explican el que an
te una contradicción de hechos y concepciones
del individuo, con frecuencia, lo que se da es
una reinterpretación de los hechos más que un
cambio en la manera de pensar.

En resumen, poseemos evidencia experimental
de que la creación de estados de inconsistencia
no sólo genera reorganizaciones afectivas y cog
noscitivas respecto al objeto de contradicción,
sino que puede también interferir otros proce
sos motivacionales, biológicos o sociales, y, -
al menos en determinadas circunstancias, tiene
características de activadores de conducta.

Lo problemático no es la evidencia experi
mental, aunque ésta no sea siempre lo concluyen
te que sería de desear, sino el marco teórico -
adecuado para explicar los hechos que conocemos.
Postular una necesidad innata de mantener un gra
do óptimo de consistencia cognoscitiva parece,
si no falso, sí inadecuado, o mejor, insuficien
te. Los procesos de búsqueda de consistencia -
cognoscitiva son mejor interpretados si se plan
tean a un nivel teórico más general, lo que su
pondría la concepción del individuo como organís
mo que lucha por la supervivencia y la adapta
ción en un medio complejo y socializado, que re
quiere tanto un control de la disparidad accepta
ble respecto a las normas establecidas, como -
una rápida capacidad de reacción, que en gran
parte es de tipo cognoscitivo. En esta dirección

van las nuevas orientaciones teóricas de la Psicología (Véase Yela, 1973) (2). Ahora bien, hoy por hoy no existe un marco teórico suficientemente amplio, y preciso a la vez, que permita dar razón de las complejas interacciones cognoscitivas y no cognoscitivas dentro del ser humano. Hablar actualmente de procesos cognoscitivos dentro del marco de la Psicología científica y experimental ya no es tabú, pero, como hemos visto, estamos todavía lejos de resolver todos los problemas que ello supone.

- (1) Conviene reseñar en este punto la cada vez mayor influencia de la llamada psicología cognitiva que, surgida en parte por la insuficiencia explicativa del modelo conductista, va perfilándose como una alternativa a éste. (Véase Mayor, 1980 con abundante bibliografía sobre el tema).
- (2) En este artículo el autor analiza de forma pormenorizada el modelo motivacional del reflejo -común a autores como Freud, Pavlov y el conductismo americano a partir de Thorndike- que considera la conducta esencialmente como una reacción provocada por un estímulo. Yela considera que una explicación basada en la descarga de energía o en la reducción de necesidades es insuficiente, y propone una visión del organismo como "conjunto jerarquizado de sistemas en equilibrio funcional, en el que cada sistema actúa como un todo respecto a los subsistemas inferiores y como un aparte respecto a los superiores, desde la molécula a la célula, al órgano, al medio interno y al sistema total constituido por el organismo y su ambiente" (Yela, 1973; pg. 148). Este conjunto estaría subordinado a la ley general de la entropía, que sigue verificándose en el total de las interacciones entre el organismo y el medio.

10. PROBLEMAS METODOLOGICOS

- 10.1. Algunas consideraciones previas sobre el método experimental.
- 10.2. Caracterización de las variables.
- 10.3. Complejidad de las manipulaciones.
- 10.4. La variable dependiente: modos de resolución de la inconsistencia.
- 10.5. Problemas de medición.
- 10.6. Problemas de validez.
- 10.7. Problemas éticos: uso del engaño.
- 10.8. Conclusión.

10.- PROBLEMAS METODOLOGICOS

10.1. ALGUNAS CONSIDERACIONES PREVIAS SOBRE EL METODO EXPERIMENTAL

Las teorías de la consistencia cognoscitiva se han desarrollado dentro del paradigma - de la Psicología Social Experimental. Aunque existen algunos, muy pocos, estudios de campo, la mayor parte de los trabajos sobre la consistencia cognoscitiva se han realizado en laboratorio. Los estudios sobre metodología de las ciencias sociales son hoy en día muy numerosos y no es éste el momento de pasarles revista. - Como trabajos más recientes me remito a los de Carlsmith y otros (1976), Katz (1972), a los - estudios de Campbell y sus colaboradores y al de Alvira y otros (1979). Por mi parte, me limitaré aquí a hacer algunas consideraciones - que nos permitan pasar al análisis metodológico de las teorías de la consistencia.

Entre teoría y método existe una clara interdependencia. El tipo de problemas que queremos analizar, y, sobre todo, el tipo de explicación que de ellas queremos dar, determina el método a seguir. Si queremos encontrar leyes - generales que nos den una explicación causal, probablemente tengamos que recurrir al método experimental; pero también es cierto que la - elección de un método condiciona el saber sustantivo al que tenemos acceso. Este es un viejo problema -siempre actual- de la metodología,

que es muy bien analizado por Alvira y otros (1979) y al que también alude Katz (1972).

Cronbach (1957, 1975) ha planteado de forma precisa las características y desarrollo histórico de lo que denomina las dos disciplinas de la psicología científica. Estas dos disciplinas serían las caracterizadas por los métodos experimental y correlacional, respectivamente. La primera se interesaría por el establecimiento de leyes generales, mientras que la segunda estaría interesada en el análisis de las diferencias individuales. La posición del autor es que esta dicotomía no responde a una dicotomía real, ya que existen siempre interacciones entre aptitud y tratamiento (efectos ATI), que son imprescindibles tener en cuenta si se quiere comprender los procesos sometidos a análisis. Aunque me parece cuestionable limitar el ámbito científico solamente a estos dos métodos (véase, por ejemplo, Armistead (ed) (1974), Israel y Tajfel (1972), Harré y Secord (1972) en lo que se refiere más específicamente a la Psicología Social), es evidente que las teorías de la consistencia cognoscitiva son encuadrables dentro de la disciplina experimentalista de la que habla Cronbach.

El método experimental refleja unos planteamientos típicamente positivistas, según los cuales no existen diferencias sustantivas entre las ciencias naturales y sociales. La finalidad perseguida por el método experimental es el establecimiento de regularidades, expresables en forma de leyes generales. El método experimen-

tal no está inevitablemente ligado a la práctica de laboratorio -Campbell y Stanley (1966) admiten la posibilidad de diseños cuasi-experimentales, basados en estudios de campo- aunque es en el ámbito del laboratorio donde mejor se posibilita el control de variables, base metodológica de las inferencias causales. Este control tiene una doble vertiente, de una parte - el control de variables extrañas a las sometidas a experimentación y por otra parte el control sobre el tratamiento experimental, es decir, la manipulación de los valores de la variable independiente. Las teorías de la consistencia se plantean bajo la forma de leyes generales: todo individuo intenta mantener un grado óptimo de consistencia cognoscitiva, evitando los estados de inconsistencia y generando una estrategia reductora cuando estos se dan. El - que en muchos casos sean leyes imprecisas no quiere decir que no sean generales. Su pretensión es encontrar un principio válido para todas las personas, aunque debidamente matizados por características individuales y contextuales. La elección del método experimental supone la existencia de unos presupuestos previos no sólo teóricos -en el sentido restringido de una explicación concreta sobre un conjunto de fenómenos- sino también ideológicos. La creencia de que existen leyes generales del comportamiento humano es expresión de una posición ideológica. Por debajo, (o por encima) de la discusión sobre el método, existe una discusión ideológica, normalmente no explicitada.

Si el método experimental presenta considerables ventajas, entre ellas la posibilidad de establecer relaciones causales, son también muchos los problemas que plantea. La artificialidad de la situación de laboratorio, la interpretación que los sujetos hacen de esta situación, así como de las manipulaciones a que son sometidos, y la existencia de variables extrañas - difícilmente controlables, como es la influencia del propio experimentador, han originado serias sospechas sobre la validez general del método.

En concreto, respecto a las teorías de la consistencia cognoscitiva, son numerosos los problemas que se plantean, y que a continuación intento analizar. La perspectiva que adopto - aquí es intraparadigmática, el análisis y la crítica están hechos desde los propios presupuestos experimentales.

El primer punto a tratar es la operacionalización de los conceptos, problema común a todo tipo de estudio empírico. A continuación - trataré problemas específicos relativos a la validez interna y externa de los estudios realizados así como a ciertos problemas éticos que se presentan.

10.2. CARACTERIZACION DE LAS VARIABLES

Una variable es "cualquier atributo que puede asumir diferentes valores entre los miembros de una clase de sujetos o de sucesos, pero que tiene un sólo valor para cada individuo dado de esa clase, en cada momento" (Carlsmith, Ellsworth y Aronson, 1976, pag. 10). La variable independiente es aquella que el experimentador manipula, con el fin de observar sus efectos sobre la variable dependiente. Con frecuencia se habla de variables intermedias. Se concibe a éstas como atributos no asequibles ni manipulables directamente, pero que se suponen medianizan el proceso causal. Aparte de las anteriores, se supone que existen variables espúreas o extrañas cuyo efecto el experimentador debe anular o controlar. Los valores de la variable independiente que el experimentador utiliza son las "condiciones". Campbell y Stanley (1966) consideran diseños propiamente experimentales sólo a aquellos en que existen, al menos, dos condiciones, la del grupo experimental y la del grupo control, previamente aleatorizadas, que permiten una comparación entre los efectos de la presencia de la variable independiente (grupo experimental) con los de un grupo equivalente que no recibe tratamiento (grupo control).

El esquema anterior, aparentemente tan simple, supone la resolución previa de dos problemas. En primer lugar la delimitación o definición de las variables, y en segundo lugar, lo que se ha denominado "definición operacional"

(Shaw, 1966), "concreción empírica" (Carlsmith y otros, 1976) o paso del rasgo al método (Campbell y Fiske, 1959). Es decir, primero tenemos que precisar qué variables sometemos a experimentación y a continuación determinar cómo las vamos a traducir en sucesos mensurables. La definición de Carlsmith y otros que daba al principio, obvia el problema de la operacionalización hablando de un "atributo que puede asumir diversos valores" pero esto depende de la técnica de medición utilizada. Con diversas técnicas se pueden obtener diferentes valores y diferentes distribuciones, como han puesto en evidencia los estudios que, con un diseño multirrasgo-multimétodo, se han hecho sobre el tema. A continuación analizaré cómo son definidas y operacionalizadas las variables independientes en las diversas teorías de la consistencia.

Teoría de la disonancia. Esta teoría es probablemente la más ambigua en sus términos definicionales. La variable independiente se define en base a dos "cogniciones" mutuamente relevantes, y una "cognición" es, en definitiva, el conocimiento que uno tiene de sí mismo, de sus creencias y de su conducta. No es posible una definición más ambigua. Dos elementos cognoscitivos y relevantes entre sí pueden estar en relación consonante o disonante. La consonancia/disonancia se plantea como una variable intermedia, que da razón de todo el proceso causal. La definición de disonancia es ya conocida por su imprecisión: "dos cogniciones están en relación disonante si el contrario de una se sigue de la otra" (Festinger, 1957 pag. 13). Este "seguirse" o derivarse sólo queda explicado por lo que en

la práctica experimental Festinger entiende - por ello. Pepitone (1966) ya analizó los problemas que estas ambigüedades han supuesto en la práctica experimental. De hecho, el sistema que se ha seguido es reducir las definiciones a operaciones, no por medio de una definición operacional, sino simplemente por la intuición de los experimentadores. Se han creado situaciones donde se supone que los individuos están en una situación de disonancia.

En los experimentos sobre la sumisión forzada, por ejemplo, se supone que los individuos tienen como elementos cognoscitivos la conciencia de sus propias creencias y la conciencia de su acción contraria con éstas. Hasta aquí no hay nada ambiguo; el problema se plantea cuando se supone que por ofrecer a unos una recompensa mayor que a otros implica que los primeros llegan a una situación consonante y los segundos se mantienen en una disonante. Ya se vió al hablar de este paradigma experimental, las sucesivas precisiones que se han ido haciendo respecto a las condiciones necesarias y suficientes para que se de la disonancia. Estas sucesivas precisiones son reflejo de una imprecisión básica, de principio, - que ha llevado a plantearse (Bem, 1967; Tedeschi y otros, 1971) si realmente estamos trabajando con procesos cognoscitivos.

Una de las principales ventajas del método experimental, que es la eliminación de posibles explicaciones alternativas, queda en entredicho en el caso de la teoría de la disonancia. De -

hecho, la historia de esta teoría podría caracterizarse por la historia de sus explicaciones alternativas.

En la teoría del equilibrio cognoscitivo - de Heider, la experimentación se plantea en base a las creencias que una persona dada tiene sobre las relaciones dentro de una triada p-o-x (o simplemente de la diada p-o). Estas relaciones son de dos tipos: de unidad y de afecto o sentimiento. La hipótesis base es que todo individuo tiende a mantener un grado máximo de equilibrio entre sus relaciones, percibiéndose como desagradable e inestable una situación de desequilibrio. El esquema experimental del equilibrio es mucho más sencillo y claro que el de la disonancia. La variable independiente - son estructuras relacionadas, generalmente triadas del tipo p-o-x, previamente calificadas por su grado de equilibrio según unas reglas concretas (En el caso de una triada p-o-x, se consideran desequilibradas aquellas estructuras en que el número de relaciones negativas sea impar). El único problema se presenta en el caso de las relaciones p-o negativas, que, como se vió en su momento, es interpretado de diferentes maneras según los autores. La definición de las relaciones de unidad y afecto si bien no es criticable de ambigua, no es todo lo precisa que sería de desear. En la práctica experimental se han entendido principalmente como actitudes. En la extensión del principio del equilibrio que hacen Cartwright y Harary ya no se trabaja con elementos cognoscitivos intrapersonales, sino -

con mediciones objetivas -normalmente actitudes- interpersonales. El equilibrio, en este caso, no se postula respecto al sistema cognoscitivo de los individuos, sino respecto a las estructuras sociales. La teoría de los grafos constituye un medio preciso de cálculo del estado de equilibrio de las estructuras.

En el método de la congruencia es donde los planteamientos son más precisos. La variable independiente se define como actitud, definida operacionalmente por su expresión en una escala de diferencial semántico. Se postula que todo individuo tiende a evaluar similarmente aquellos objetos de actitud unidos de forma positiva y a evaluar de forma opuesta a los objetos que tienen una relación negativa entre sí de forma que evita la incongruencia - que lo contrario supondría.

10.3. COMPLEJIDAD DE LAS MANIPULACIONES

Uno de los problemas principales que se presenta con la experimentación sobre procesos de inconsistencia es que las hipótesis experimentales se hacen en base a variables intermedias -estados de disonancia, desequilibrio, etc.- a los que no se puede acceder de forma directa. Las relaciones causales - que se pretenden establecer no son del tipo estímulo-respuesta (E-R). La inconsistencia es el estímulo resultante de una respuesta previa (los elementos cognoscitivos), con lo que tendríamos un esquema del siguiente tipo: $E \rightarrow r \rightarrow e \rightarrow R$, donde E son los estímulos o situaciones observables y manipulables (redacción de un artículo contrario a la propia opinión, recompensa administrada....); r son los elementos cognoscitivos resultantes de los estímulos, o dicho de otra forma, el modo en que el sujeto percibe la situación; e son los procesos -no necesariamente conscientes- desencadenados al establecerse relaciones relevantes entre r; y R es la conducta manifiesta (cambio de evaluación, etc.). Aunque el proceso se represente de forma lineal, realmente es más complejo.

La experimentación sobre la consistencia cognoscitiva se basa en el intento de equiparación de estados estimulares internos, que constituyen la base de comparación. Rosenblatt y Miller (1972) aluden a este problema en una discusión sobre la equivalencia psicológica y la equivalencia actual que las manipulaciones de las instituciones y sucesos experimentales

deben de provocar en los sujetos. ¿La comparación se debe de hacer entre sujetos que tienen el mismo estado psicológico? Aronson y Carlsmith (1968) habían tratado el problema con anterioridad. No hay posibilidad de comprobar la existencia de una equivalencia psicológica, motivo por el cual los conductistas eludieron siempre la introducción de explicaciones intrapersonales. De todas formas el problema permanece pues no por eludir se soluciona el problema de la interpretación que los sujetos hacen del tratamiento. Ciñiéndonos al tema de las teorías de la consistencia, hay que decir que las hipótesis se plantean en base a la existencia de una equivalencia psicológica. Esta equivalencia psicológica se pretende lograr por medio de manipulaciones más o menos complejas y se supone que si los resultados confirman las expectativas es porque las manipulaciones fueron correctas. Como se comprenderá aquí se presentan muchos problemas. El primero y fundamental es el de las explicaciones alternativas. Si el método experimental tiene como principal ventaja la eliminación de explicaciones alternativas - motivo por el cual se pueden hacer inferencias causales -, esta cualidad desaparece completamente al introducir el subjetivismo. Si la base de comparación son los efectos subjetivos de una manipulación, los resultados no son sólo atribuibles a esos efectos sino a otros muchos. Si las manipulaciones son muy artificiales, las sospechas lógicamente aumentan. Esta es la principal crítica que hicieron Chapanis y Chapanis (1964) a la teoría de la disonancia.

El problema que supone el control de los efectos de las manipulaciones experimentales no es exclusivo de las teorías de la consistencia, sino que es propio de toda práctica experimental. El problema se atenúa -ya que nunca puede resolverse- si se especifican las condiciones necesarias y suficientes para que se dé la situación hipotetizada. Si se considera, por ejemplo, que es condición necesaria y suficiente que a un sujeto que previamente -ha expresado actitudes contrarias respecto a A y B se le enfrenta con una información que relaciona positivamente a A y B, para que se dé una situación de incongruencia, es posible -abordar el tema experimentalmente. Pero, como es el caso de la disonancia, si no se sabe -exactamente cuáles son estas condiciones necesarias y suficientes (justificación, responsabilidad, consecuencias futuras, etc.) es prácticamente imposible hacer una predicción. El proceso explicativo se invierte: si los resultados concuerdan con lo esperado podemos decir que se dió disonancia, si no concuerdan, siempre podemos decir que las manipulaciones no crearon las condiciones necesarias para que se diese la disonancia; pero la hipótesis, como tal, de la existencia de la disonancia y de su carácter causal no es sometida, en realidad, a prueba. En la terminología de Popper, podríamos decir que es una teoría pseudo-falsable, no está sometida a falsación, puesto que los resultados son siempre interpretables a favor de la hipótesis. La historia de la disonancia en este sentido es algo frustrante.

Las teorías del equilibrio y de la congruencia son mucho más precisas en su versión experimental. En la primera las manipulaciones experimentales son básicamente de tres tipos: Dada - una serie de relaciones, previamente calificadas como equilibradas, desequilibradas de acuerdo a unos criterios fijos, se pide a los sujetos que las evalúen de acuerdo con su "agradabilidad", su "estabilidad" o que intenten aprenderlas. El problema que aquí puede presentarse no es tanto por la complejidad de la manipulación como por la fiabilidad y validez de las escalas de medición.

10.4. LA VARIABLE DEPENDIENTE : MODOS DE RESOLUCIÓN DE LA INCONSISTENCIA.

Una crítica frecuente de las teorías de la consistencia (véase por ejemplo Shaw y Costanzo, 1970) es que, admitiendo la posibilidad de múltiples modos de resolución de la inconsistencia, no precisan las condiciones en que se utilizará cada forma concreta de reducción, o las especificaciones son muy ambiguas como en el caso de Festinger (1957) que dice que el cambio se dará en el elemento más débil de la relación. El que una teoría acepte un modo múltiple de soluciones a una situación no es criticable en principio, pero sí lo es si esta multiplicidad se da a la hora de plantear hipótesis concretas. En este sentido considero que los estudios sobre inconsistencia cognoscitiva, en general, hacen predicciones precisas, la mayor parte de las veces cambios evaluativos o actitudinales.

El modo de actuar del experimentador consiste básicamente en bloquear otras posibles expresiones de la reducción de inconsistencia que no sean la que interesa al experimentador. Shaw y Costanzo (1970) opinan a propósito de esto que deben de especificarse todas las formas posibles de reducción de inconsistencia en una situación dada y las conductas relevantes para cada uno de estos métodos. Este procedimiento, en su opinión, permitiría la especificación de bajo qué condiciones se recurre a cada modo de resolución. En mi opinión este es un planteamiento -

ideal, pues si no están bien especificadas las condiciones necesarias para que se produzca in consistencia, es imposible especificar las con diciones para cada forma de resolución.

10.5. PROBLEMAS DE MEDICION

Existe un considerable descuido entre la mayoría de los experimentadores a la hora de elegir procedimientos de medición de la variable dependiente. Dentro de la teoría de la disonancia, por ejemplo, después de crear una situación experimental bastante compleja que se supone que se traduce en estados psicológicos sutiles, la mayoría de los autores, sin embargo, consideran como suficiente medición de todo el proceso desencadenado la simple evaluación de la actitud de los sujetos en una escala que, en muchos casos, no sería aceptada por quien hace estudios de campo sobre las actitudes. Katz (1972) ya indicó que este es un defecto muy frecuente en todos los experimentadores. En nuestro caso es, a veces, especialmente agudo este problema, y tiene que ver con lo arriba mencionado acerca del bloqueo de formas de resolución de inconsistencia. A fines de control experimental es válido ese bloqueo, pero con tal, como dicen los americanos, de que "no se nos vaya el niño por el desagüe". Veamos cómo funcionan en este sentido muchos experimentos:

En el estudio de Brehm (1956), por ejemplo, citado por Festinger (1957) como un estudio sobre disonancia, se pide a los sujetos que expresen su opinión acerca de diversos objetos en una escala tipo Lilert. Ningún especialista en actitudes consideraría la medición con un sólo item como expresión válida de una actitud. Y es en base a esta medición cuando después se monta un complejo artificio experi

mental de forma que en un grupo se genere el vada disonancia, en otro poca disonancia y fi nalmente, un grupo control sin tratamiento. Se considera la expresión de una estrategia - reductora de disonancia una nueva medición de actitud similar a la del principio.

Es evidente que un proceso tan sutil y difícilmente manejable como es el de la génesis y reducción de disonancia requiere unas técnicas de medición a la altura de las circunstancias. En este sentido son de destacar los estudios que utilizan diversas técnicas de medida, combinando, por ejemplo, las mediciones fisiológicas y los cuestionarios de papel y lápiz. Tal es el caso, por ejemplo, de - - Cooper (1971) entre otros. No hay que olvidar que, como han probado Cialdini y otros (1973) un cambio de posición en una escala no siempre refleja un cambio de actitud. Bien conocidos son también los efectos de extremosidad o ten dencia de ciertos individuos a puntuar en los extremos (Donovan, 1965), de aquiescencia (Bass 1955), o el de deseabilidad social (Edwards, - 1953).

Existen afortunadamente excepciones, don de hay todo un análisis de las características de las escalas de medida utilizadas. Un ejemplo es el ya reseñado estudio de Crano y Cooper (1973) donde antes de aceptar los resulta dos con las escalas de "agrado" y "estabilidad" fueron éstas sometidas a un análisis de consis tencia. Con este estudio se puso en cuestión,

precisamente, los resultados que anteriores investigaciones habían dado como indiscutibles, obtenidos con una escala de "agrado", que Crano y Cooper (1973) demostraron no era unidimensional. La mayoría de las investigaciones no son, sin embargo, tan cuidadosas en este punto y éste es un grave defecto.

10.6. PROBLEMAS DE VALIDEZ

Los conceptos de validez interna y validez externa acuñados por Campbell (1957), han resultado fructíferos en el análisis de los problemas metodológicos de la experimentación - (véase Campbell y Stanley, 1966) y hoy en día son ampliamente aceptados en la literatura sobre el tema (Cfr. Alvira y otros, 1979). Según Campbell, un resultado experimental tiene validez interna cuando es posible afirmar que - los diferentes tratamientos experimentales han tenido efectos diferenciales reales, es decir, cuando las diferencias observadas en los resultados de las distintas condiciones, no son - atribuibles a ningún tipo de artefacto. La validez externa se refiere a la posibilidad de generalización de los resultados obtenidos a otros grupos de personas y situaciones. Campbell y Stanley (1966) precisan una serie de - variables que inciden sobre la validez interna y externa, tales como los efectos de la historia o acontecimientos extraños ocurridos en tre mediciones, y maduración de los sujetos o efectos debidos a la administración de test. Los autores exponen las ventajas e inconvenientes de diferentes tipos de diseño, cara al control de estas variables externas.

Campbell (1957) considera que el análisis de la validez externa e interna presupone que el experimento está libre de variables extrañas que puedan confundirse con el efecto del tratamiento. Alvira y otros (1979, pag. 37)

consideran que los estudios sobre el "efecto del experimentador" y sobre las "características de la demanda" ponen en tela de juicio la validez interna de los estudios experimentales y, en cierta forma, la postura de Campbell y Stanley. De hecho, Campbell (1957) ya tuvo en cuenta efectos de este tipo, a los que calificó de "efectos reactivos", que son aspectos de la situación experimental que pueden oscurecer los fenómenos de interés, y que pueden producir -bien sólo o en interacción con las manipulaciones pretendidas -efectos que pueden llegar a confundirse con los fenómenos por los que se está interesado. Pongan o no en cuestión el concepto de validez interna, lo cierto es que existen efectos debidos a la propia situación experimental y a las manipulaciones que en ella se realizan, que cuestionan la univocidad de numerosos resultados experimentales. La experimentación realizada en el ámbito de las teorías de la consistencia cognoscitiva no sólo no se ha librado de este cuestionamiento, sino que ha sido, en buena parte, el origen de este tipo de críticas metodológicas, motivo por el cual es necesario plantear aquí estos temas.

10.6.1. Características de la demanda

El concepto de características de la demanda tiene su origen en un trabajo de Orne (1962) y desde entonces ha encontrado un favorable eco en la literatura metodológica.

Lo que viene a expresar este concepto es que el sujeto experimental no es un elemento pasivo, sino que tiene sus propias motivaciones y elabora sus propias hipótesis dentro de un contexto ambiguo como es un experimento. El presupuesto del que parten la mayoría de los experimentadores es que un sujeto experimental es un elemento pasivo, respondiente, que actúa de acuerdo con las instrucciones que se le dan. Veamos, por ejemplo, un conocido estudio sobre la disonancia, el de Cohen (1962). En medio de una situación de gran tensión en la Universidad de Yale, debido a la intervención de la policía en el "campus", se presenta el experimentador pidiendo argumentos favorables a la actuación de la policía, en nombre del Instituto de Relaciones Humanas, y ofreciendo dinero por ello. La hipótesis del experimentador es que ahí se da un proceso de disonancia, pero independientemente de que se pueda dar tal proceso, es evidente que la situación experimental es mucho más compleja de lo que el experimentador considera. La significación que la situación tiene para los sujetos es un elemento clave y olvidado; el experimentador les da su versión -una investigación para el Instituto de Relaciones Humanas- pero admite sin discusión que los sujetos aceptan tal versión.

Orne (1962, 1969) ha iniciado una serie de estudios experimentales sobre lo que se ha dado en llamar la "psicología social del experimento". Orne (1962) realizó un estudio para

mostrar que los sujetos de un experimento cooperan con el experimentador aunque existan - unas condiciones -una tarea penosa o inútil- que le deberían llevar a rehusar. Rosnow (1970) Adair y Schachter (1972) van en una línea parecida. Sigall, Aronson y Van Hoose (1972), - sin embargo, opinan que la motivación prevalente en el sujeto es la de dar una buena imagen. Adair y Schachter (1972) replicaron este estudio y llegaron a la conclusión opuesta, la - cooperación con las demandas experimentales - es más poderosa que el intento de dar una buena imagen. Rosnow y otros (1973) pretenden mostrar que los sujetos no voluntarios actúan de forma más defensiva respecto al ego que los sujetos voluntarios, que serían más cooperadores, pero no llegan a unas conclusiones significativas estadísticamente. Los estudios sobre las - características de la demanda, en lugar de evolucionar como concepto crítico metodológico, - se han convertido en un nuevo campo de actua-ción experimental, centrado en el rol del sujeto experimental, (Epstein y otros (1973); Shulman y Berman (1975); Rosnow y Aiken (1973)), pero que son objeto de la misma crítica que - ellos plantean.

Los problemas metodológicos de la experimentación requieren, para su esclarecimiento, un análisis teórico y no tanto la realización de - más experimentos. Carlsmith, Ellsworth y Aronson (1976), tratando el tema de las características de la demanda, proponen algunos medios - de reducir la influencia de éstas. Entre las -

medidas que proponen están algunas que han sido utilizadas en la experimentación sobre la consistencia, tales como dar a los sujetos hipótesis falsas, que con mucha frecuencia se ha hecho dentro de los estudios sobre disonancia, - lo cual, aunque disminuya los efectos de las características de la demanda, supone otros problemas éticos y metodológicos. Una forma mejor de evitar la captación de la hipótesis experimental por parte de los sujetos es hacer de forma que la variable dependiente se mida en un contexto diferente al del resto del experimento, con lo cual es difícil que los sujetos capten su relación con el tratamiento experimental. Esto es lo que hicieron, por ejemplo, Carlsmith, Collins y Helmreich (1966) quienes evaluaron la tarea realizada en un contexto diferente al laboratorio, donde los sujetos habían realizado una tarea aburrida y pesada por diferentes recompensas. Uno de los diseños que, en opinión de Carlsmith y otros (1976) más favorece la aparición de sesgos debidos a la cooperatividad - del sujeto es el del tipo pretest-posttest, es decir, donde se hace una medición, -en nuestro caso, generalmente de actitudes-, se da un tratamiento experimental y se vuelve a repetir la misma medición. Este caso, muy frecuente en los estudios sobre disonancia y congruencia, favorece las sospechas del sujeto y facilita una conducta adaptativa diferente a la que el experimentador cree controlar.

Un caso particular de sesgo debido a las características de la demanda es la "aprehensión de la evaluación" de Rosenberg. La aprehensión de la evaluación la plantea Rosenberg (1965) precisamente como una crítica a la for

ma de proceder en los estudios sobre disonancia provocada por la sumisión forzada. En esencia, lo que viene a decir Rosenberg es que el diseño y manipulación experimental provocan - en el sujeto la sospecha de que está siendo - evaluado en ciertas características personales, como es la honestidad, inteligencia, etc..... Rosenberg (1965) especifica un proceso cognoscitivo diferente al de la disonancia, que consistiría en la toma de conciencia por los indicios del experimento de que se está siendo evaluado, y en la elaboración de una respuesta - que favorezca la propia imagen.

Un análisis muy interesante de las normas experimentales de ciertos estudios sobre disonancia es el que hacen Alexander y Sagatun - - (1973), en base a la teoría de la atribución. Parten de la idea, no por obvia suficientemente reconocida, de que la situación experimental es una situación social como otra cualquiera, donde se da una estructuración normativa en términos de las atribuciones disposicionales que - los participantes hacen unos de otros. El experimentador, desde el punto de vista del sujeto, es una persona que tiene una intencionalidad, - que tiene un dominio de su propio territorio y de lo que allí ocurre, que es una fuente de evaluación -como plantea Rosenberg (1965)- y es - además quien define la situación por medio de las instrucciones que da. Es decir, a través de los indicios expresados en la situación, el sujeto hace una atribución disposicional respecto al experimentador.

Una de las normas experimentales que entran en juego es la de reciprocidad. La norma de reciprocidad hace referencia al hecho de que los sujetos dan respuestas positivas a los estímulos presentados por un experimentador a quien se le atribuyen disposiciones favorables. En cierta forma tiene que ver con la postura de Rosenthal (1966) sobre el efecto del experimentador. El interés del planteamiento de Alexander y Sagatun (1973) es que enmarcan en un ámbito teórico amplio -la teoría de la atribución- sus críticas metodológicas, con lo cual se supera el típico enfoque sobre los "efectos" del experimentador y de las demandas experimentales, para dar una explicación coherente de - - ellos. A la "psicología social del experimento" aportan una teoría psico-social que explique - lo que ocurre en un experimento.

Alexander y Sagatun (1973) analizan los estudios sobre severidad de la iniciación desde el punto de vista de los procesos atributivos implicados. El primero de los estudios sobre - severidad de la iniciación fué el de Aronson y Mills (1959), donde se mostraba que quienes tenían un proceso de iniciación penoso valoraban más al grupo en el que luego participaban. - - Gerard y Mathewson (1966) perfeccionaron el diseño de forma que la iniciación fuera menos ambigüa (choque eléctrico en lugar de lectura - de palabras obscenas) y que se evitase el efecto de contraste de Helson (toda experiencia parece mejor después de una estimulación desagradable que después de una neutra), para lo cual, en unos casos presentaron la discusión de grupo como un estímulo más dentro de una serie, y

en los otros se presentó el choque eléctrico -que siempre precedía a la discusión de grupo- como un elemento de iniciación al grupo. La evaluación de la tarea de grupo fué diferencial según el choque eléctrico se presentase como iniciación o no, confirmándose las predicciones de la disonancia. Alexander y Sagatun interpretan los resultados de otra forma: la situación de no-iniciación supone que el experimentador está administrando estímulos de forma arbitraria, para ver las reacciones ante ellos, si el choque eléctrico no es muy doloroso, el sujeto lo considerará aceptable, pero si es doloroso, según la hipótesis de Rosenthal (1966), se evaluará negativamente al experimentador y a todos sus estímulos, entre ellos la discusión de grupo que sigue al choque eléctrico. En la situación de iniciación, sin embargo, el experimentador justifica su presentación de estímulos y establece una relación para el futuro entre él y el sujeto. En este caso, un choque fuerte es interpretado como prueba de la sinceridad del experimentador y de la importancia del proyecto experimental.

Los autores pusieron a prueba su interpretación por medio de un estudio simulacional. Los sujetos escuchaban el desarrollo de un experimento, modificándose según los grupos la introducción y las respuestas de los sujetos a choques fuertes o medianos. Es decir, los sujetos no participaban activamente pero podían hacerse su propia atribución del experimentador y sus estímulos. Alexander y Sagatun llega

ron a la conclusión de que "según su participación en las manipulaciones se atribuyen a los experimentadores unas características disposicionales diferentes", lo cual influye sobre la conducta que se considera apropiada como reacción a los estímulos que se presentan.

10.6.2. El efecto del experimentador

El término de "efecto del experimentador" se aplica normalmente al sesgo que, intencionalmente o no, introduce el propio experimentador en el desarrollo del experimento y en los datos que por tanto obtiene. Ha sido Rosenthal (1966) quien ha acuñado el término, el cual hace referencia no tanto a la influencia que puedan tener las características personales del experimentador, cuanto a la transmisión que éste hace, de forma encubierta, de las hipótesis experimentales a los sujetos.

El experimentador no es únicamente el frío y científico controlador del desarrollo de un experimento; es parte activa implicada en las relaciones experimentales, implicación que afecta muchas veces a su prestigio profesional, con la cual es lógico pensar que sus propias expectativas actúan, de una forma más o menos velada, de manera que los resultados concuerden con sus propias hipótesis. Rosenthal ha realizado, junto con sus colaboradores, una serie de experimentos donde se utilizaba como sujetos a los experimentadores. Básicamente este tipo de estudios (Rosenthal y Fode, 1963; Rosenthal y Lawson, 1964; etc.) consisten en

poner a experimentar a diversos experimentadores, a quienes se dan diferentes hipótesis sobre un mismo proceso. Los resultados suelen - ser muy llamativos, pues midiendo todos el - mismo proceso, sin embargo cada experimenta- dor obtiene resultados diferentes, según sus propias expectativas.

Existen numerosas críticas de los estu- dios de Rosenthal. Entre ellas están las de Barber y Silver (1968 a,b), quienes conside- ran que se han cometido serios errores metodo- lógicos. Rosenblatt y Miller (1972) conside- ran, igualmente, que existen elementos del diseño que oscurecen los resultados. Carlsmith, Ellsworth y Aronson (1976) consideran que, si bien los efectos del experimentador no son tan dramáticos como los presenta Rosenthal, sin embargo, deben tenerse en cuenta y evitarse. La misma opinión, mantienen Alvira y otros (1979).

El efecto del experimentador puede darse en cualquier tipo de experimento. Dentro de - los estudios sobre la consistencia cognosciti- va, y en especial dentro de los estudios sobre la disonancia, es interesante observar cómo en base a tratamientos experimentales similares - los distintos autores obtienen diferentes re- sultados y casi siempre concordantes con sus propias hipótesis. Bien es verdad que, cuando los resultados no son conforme lo previsto o suficientemente concluyentes, no suelen publi- carse los estudios, con lo cual tenemos un sesgo editorial además del propio sesgo del expe- rimentador. Carlsmith y otros (1976) sugieren

algunos medios para evitar o al menos reducir, el efecto del experimentador. Uno de los medios que proponen, el uso de dos experimentadores que actúan en diferentes momentos del experimento y que desconocen el tratamiento completo, ha sido utilizado en algunos estudios sobre la disonancia. Aronson y Cope (1968), - por ejemplo, utilizaron un método de este tipo. En resumen, podemos decir que los estudios sobre la consistencia cognoscitiva están afectados por los sesgos del experimentador y de las características de la demanda. Indudablemente no todos los estudios son igualmente afectados; existen algunos, como el de Carlsmith, Collins y Helmreich (1966), bastante bien diseñados de forma que estos se minimizan. Otros, sin embargo, como los de Brehm y Cohen (1962), puestos en cuestión por Rosenberg, son especialmente sospechosos, dada la complejidad de las manipulaciones realizadas y la poca finura de las mediciones.

Ahora bien, el problema de los sesgos influyentes sobre la validez interna no es una cuestión exclusiva de las teorías de la consigtencia. En su ámbito se ha desarrollado casi toda la polémica sobre la "aprehensión de la evaluación", pero es también aplicable a otros dominios experimentales, véanse si no los estudios de Asch y Sherif sobre la percepción so-cial o los estudios sobre efectos de la comunicación del grupo de Yale. Se trata de un problema que afecta a toda la Psicología Social - experimental y en general a todas las ciencias sociales, y como tal debe tratarse. Aunque el método experimental ha ido progresivamente per

feccionándose, nos encontramos, sin embargo, que a la vez aparecen dificultades "de bulto", difícilmente resolubles por una mejora del diseño y que cuestionan, en mi opinión, no tanto la calidad del diseño utilizado cuanto la propia elección del método experimental como el método más adecuado. El problema ya no es puramente metodológico, sino claramente teórico. Lo que se cuestiona, y más adelante trataré, es si los problemas de consistencia cognoscitiva, en nuestro caso, son abordables experimentalmente de forma satisfactoria y saber - cuales son los límites de este tratamiento.

10.6.3. Validez externa

El concepto de validez externa, tal como lo entienden Campbell y Stanley (1966), hace referencia a la posibilidad de generalización de los resultados a otras personas y situaciones (validez de población y validez ecológica). La validez externa puede mejorarse al aumentar la heterogeneidad de la muestra y de las situaciones experimentales, así como con el uso de diferentes mediciones de la respuesta. Carlsmith y otros (1976) consideran que "no es fácil determinar hasta qué punto un experimento de laboratorio tiene validez externa" (pg.85) ya que fuera del laboratorio actúan múltiples variables y "no se puede garantizar la generalización proveyendo simplemente a un experimento de un alto grado de realismo mundano" - (pag. 86).

La mayor parte de los estudios experimentales en Psicología -y las teorías de la consistencia no son una excepción- utilizan como sujetos a estudiantes de los primeros cursos de Psicología. La razón de esto es puramente práctica: la investigación se hace casi siempre en torno a centros universitarios y los estudiantes son siempre asequibles. En las Universidades americanas existe incluso un sistema académico que les obliga a participar. Pero ¿hasta qué punto un estudiante de Psicología es una persona representativa de la población general?. Este es un punto que ha sido muy debatido y sobre el que la mayoría está de acuerdo: debe diversificarse la población experimental. De todas formas, cuando se trata de analizar los procesos psicológicos generales abstractos como es el caso de una tendencia hacia la consistencia cognoscitiva, es menos importante, al menos en principio, la representatividad de los sujetos experimentales. Quiero decir que no hay nada - que haga pensar que un estudiante responde a leyes psicológicas diferentes a las de una persona normal. En el caso de las teorías de la consistencia, sin embargo, al igual que en - todos los procesos psico-sociales, es importante la extracción social de los sujetos; en este caso sí es pensable que un estudiante - sea bastante más racionalista, o mejor racionalizador, que muchos de sus conciudadanos. - La tendencia a racionalizar es pensable que dependa de la socialización (Gutman, Knox y Storm, 1974) y deberían tenerse más en cuenta

las diferencias culturales y sociales a la - hora de tratar estos temas.

Un problema diferente es el relativo a la validez ecológica: ¿En qué tipo de situaciones se da la consistencia cognoscitiva? ¿Los resultados obtenidos en una situación de laboratorio son generalizables fuera del laboratorio?. A la primera pregunta podemos responder de forma tan general como lo hacen las propias teorías de la consistencia: esta aparecerá siempre que haya elementos cognoscitivos contradictorios y relevantes entre sí. De hecho, la teoría de la disonancia ha sido francamente prolífica respecto a las situaciones en que ha sido aplicada. Más problemático resulta el segundo aspecto: la equivalencia entre la situación del laboratorio y la del mundo exterior. Carlsmith y otros (1976) tratan este tema como "realismo mundano", un experimento tiene realismo mundano si las situaciones que se crean dentro de él se asemejan a lo que acontece en el "mundo real". Estos autores diferencian el realismo mundano del realismo experimental, que es el grado en que la situación experimental resulta realista a los sujetos, es decir, si tiene impacto sobre ellos.

Hay que reconocer que muchos de los estudios sobre consistencia cognoscitiva tienen - escaso realismo, tanto experimental como mundano. El realismo experimental o impacto es - difícil de conseguir en cualquier experimento, puesto que, como señalan Carlsmith y otros - (1976), impacto y control son antagónicos. Una

situación que es interesante y llena de sentido para los sujetos es previsible que se traduzca en una diversidad de interpretaciones - de la situación, lo cual constituye una variable extraña y peligrosa para el control experimental. Los estudios sobre selección de información y disonancia resultante de una elección son bastante realistas para los sujetos, el resto de los estudios son bastante irrreales.

El realismo mundano tampoco es una de las virtudes de los experimentos sobre consistencia. Las situaciones que se crean en muchos - estudios no son nada "naturales" sino más bien artificiales. Sin embargo, al margen de la forma concreta como se desarrollan en el laboratorio, situaciones como el que una persona te pague por decir o hacer lo contrario de lo que piensas no son tan extrañas, son la esencia del trabajo remunerado, pero Festinger iba por otro camino.

10.7. PROBLEMAS ETICOS: EL USO DEL ENGAÑO

Desde hace algún tiempo vienen cuestionándose los investigadores sobre la ética de algunos de sus procedimientos experimentales. - Este cuestionamiento hace referencia no sólo a la nocividad física de los estímulos (uso - de choques eléctricos, etc.), que siempre se tuvo en consideración, sino sobre todo a la nocividad psicológica, a la influencia que lo que ocurre en el laboratorio pueda tener sobre la vida psicológica de los sujetos. El problema se agudizó cuando Milgram hizo sus experimentos sobre la obediencia, y obtuvo unos resultados muy poco tranquilizadores. El caso - es que en los Estados Unidos, existen ya unas normas deontológicas muy estrictas sobre los tratamientos experimentales.

La utilización del engaño es uno de los recursos más frecuentes en la investigación - experimental psico-sociológica, y por supuesto en la investigación sobre la consistencia. El engaño más común consiste en decir a los sujetos que van a participar en un experimento sobre algo diferente a lo que realmente se trata. En el estudio de Cohen (1962), por ejemplo, se dice a los sujetos que elaboren argumentos que sirvan al Instituto de Relaciones Humanas, mientras que lo que se quería era - observar su cambio de actitud; en el de Mills, Aronson y Robinson (1959) sobre exposición selectiva a la información, los sujetos creen - estar eligiendo el tipo de examen que van a - realizar, cuando en realidad son sujetos de observación.

Prácticamente casi todos los experimentos sobre disonancia recurren al engaño. El problema ético que plantea el engaño es hasta qué punto es lícito meterse en la vida privada de una persona y en sus procesos psicológicos sin contar explícitamente con su aprobación. Normalmente el problema se resuelve a "posteriori", por medio de una entrevista - donde se informa al sujeto de los verdaderos fines del experimento. Carlsmith y otros (1976) opinan que un experimento debe concebirse como un contrato experimentador-sujeto donde éste sabe que se le requiere de una forma general para dar información y para actuar de - - acuerdo a las instrucciones.

Al margen del problema ético que supone el uso del engaño, éste plantea también algunos problemas metodológicos, entre ellos la posibilidad de que, tras algunas experiencias, los sujetos tengan una sospecha generalizada sobre todo tipo de experimento psico-sociológico y ya hemos visto, al hablar de las características de la demanda, que la sospecha puede traducirse en la elaboración de propias hipótesis (o incluso en la captación de la hipótesis experimental), lo cual introduce un sesgo importante en los resultados. De todas formas es un problema de difícil resolución, siendo una de las propuestas más frecuentes la utilización - del "role-playing" como una técnica más neutra. (Rosenblatt y Mills, 1972; Carlsmith y otros - 1976).

10.9. CONCLUSION

Los experimentos sobre la consistencia cognoscitiva adolecen de ciertos fallos metodológicos, algunos de consideración. Los problemas metodológicos no afectan por igual a las diferentes teorías y modelos que se agrupan bajo el rótulo de teorías de la consistencia. Algunas, como el modelo de la congruencia son bastante precisas en sus planteamientos, mientras que otras, como la de la disonancia son especialmente imprecisas y ambiguas. La ausencia de definiciones operacionales precisas constituye un serio inconveniente a la hora de poner a prueba una hipótesis, pues la cualidad principal de la experimentación que consiste en la posibilidad de establecer relaciones causa-efecto queda en entredicho desde el momento que existe una amplia libertad de interpretación "a posteriori". Los instrumentos de medida son, así mismo, insuficientes. El recurso continuado a escalas de medición excesivamente simples, que un investigador de campo muchas veces no aceptaría, pone en cuestión la validez de los datos. Cuando pretendidamente se trabaja con procesos cognoscitivos complejos, la evaluación de una actitud con un solo "item" parece a todas luces insuficiente. Esta insuficiencia se hace más patente cuando se trata de medir los efectos de un proceso cognoscitivo por medio de la variable dependiente.

Si las mediciones -y los análisis estadísticos concomitantes- son excesivamente simples, las manipulaciones experimentales resultan, con frecuencia, demasiado complejas. La necesidad, por ejemplo, de precisar las condiciones necesarias y suficientes para la aparición de la disonancia se ha traducido en una cada vez más sofisticada manipulación experimental, donde a veces ya no se sabe con qué se está trabajando exactamente.

Existen, asimismo, serias sospechas de que en numerosos estudios hay rasgos del tipo "efecto del experimentador" y sobre todo de las "características de la demanda". Me remito a la polémica entre Rosenberg y los partidarios de la disonancia (véase 2.2.6.3.) como muestra de lo complejo que resulta verificar la existencia o no de la "aprehensión de la evaluación". De todas formas es lógico pensar que existen sesgos que afectan a la validez interna; la propia complejidad de las manipulaciones experimentales que indicaba anteriormente es lógico que se traduzca en sesgos y alteraciones de la lógica experimental.

Vuelvo a insistir en que no todas las teorías, ni todos los estudios dentro de cada teoría, son igualmente criticables desde el punto de vista metodológico. Al exponer los diferentes trabajos realizados dentro de cada teoría ya he ido exponiendo las críticas de que han sido objeto. Lo que aquí me interesa resaltar en un problema de conjunto: ¿Hasta qué punto se puede trabajar experimentalmente con conceptos y procesos cognoscitivos como los de consistencia?.

11. CONCLUSIONES

11.1. El horizonte explicativo de las teorías de la consistencia cognoscitiva.

11.2. Las teorías de la consistencia cognoscitiva en el ámbito de la Psicología Social: perspectivas.

11.- CONCLUSIONES

A la hora de hacer balance y sacar conclusiones sobre las teorías de la consistencia cognoscitiva hay que tener en cuenta que hay dos tipos posibles de análisis: intra y extraparadigmático, - considerando en este caso como paradigma el experimental.

Desde un punto de vista intraparadigmático - hay que considerar primero, la calidad de los planteamientos teóricos, en relación principalmente al nivel de operacionalización posible de los conceptos y a la claridad de las relaciones postuladas, - especialmente de las relaciones causa-efecto que son las que, en última instancia, el método experimental permite confirmar, asimismo deberá analizarse el - proceso de derivación de hipótesis concretas así - como las características de éstas, qué condiciones antecedentes (variables independientes), y qué resultados consecuentes (variables dependientes) se postulan, qué diseño se plantea, etc.

La mayor parte del trabajo precedente ha sido dedicado a este análisis intraparadigmático: qué postula cada una de las teorías, qué críticas merecen estos postulados, qué hipótesis plantean, qué - confirmación experimental han recibido estas hipótesis y qué otras hipótesis, derivadas de otras teorías han sido planteadas como una mejor explicación de - los datos obtenidos.

En mi exposición he pretendido respetar el - carácter histórico que todo desarrollo científico -

tiene. Quiere esto decir que los postulados primitivos han ido sufriendo progresivas modificaciones conforme se enfrentaban a sucesivas críticas y réplicas experimentales. El desarrollo del saber en torno a las teorías de la consistencia no se caracteriza por un proceso lineal de acumulación de datos, sino por un tortuoso camino que termina siempre llevando a consideraciones generales extrapara digmáticas. Hoy no podemos decir que las teorías de la consistencia hayan sido superadas por medio de la refutación empírica, entre otras cosas porque como he intentado demostrar a lo largo de este trabajo, no son falsables, en el sentido que Popper da a este término. No son falsables porque siempre es posible la interpretación a posteriori de los datos conforme a los intereses de cada investigador. Como indicaba en otro apartado, las teorías de la consistencia presuponen un estado de equivalencia psicológica -estados iguales de disonancia, desequilibrio, etc.- y esto nunca es verificable experimentalmente. Entre las condiciones antecedentes -no siempre bien delimitadas- y los resultados o situaciones consecuentes -no siempre bien evaluados- se postulan procesos de reajuste que constituyen la clave de la explicación. Este problema no es ni exclusivo de las teorías de la consistencia ni en última instancia, invalida el trabajo realizado. Las teorías experimentales concurrentes con las de la consistencia están afectadas, en realidad, por el mismo problema. La teoría de la autopercepción de Bem, por ejemplo, cuya polémica con la de la disonancia he tratado de forma exhaustiva en el apartado 2.2.6, no ha podido refutar los planteamientos de ésta, porque a pesar de su skinnerianismo programático, hace recurso a procesos subjetivos y mentales tan poco verificables como los de la inconsistencia

cognoscitiva. El experimento crucial -una de las ventajas del método experimental- no ha sido posible - y como Bem decía en 1972, para zanjar una polémica que se hacía interminable, la elección de una u - otra teoría era ya cuestión de estética y de fidelidades.

En mi opinión, -y aunque los estudios sobre consistencia cognoscitiva son hoy en día ya escasos- estas teorías han supuesto una aportación fundamental para el desarrollo de la Psicología Social y en este sentido tienen una cierta actualidad. Nadie puede dudar de la fecundidad de estas teorías y de los cuantiosos datos que sobre situaciones sociales muy diversas nos han aportado. De todas formas, considero que se hace imprescindible realizar algunas consideraciones de tipo extraparadigmático que sirvan no tanto ya para dar el plácet a unas teorías cuanto para ver qué problemas y aportaciones plantean a nuestro intento de comprender la conducta social humana, o dicho de otra forma, a la Psicología Social. Para ello voy a hacer algunas breves consideraciones sobre lo que considero como horizonte explicativo de las teorías de la consistencia y sobre sus relaciones con otras teorías psicosociológicas.

11.1. EL HORIZONTE EXPLICATIVO DE LAS TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA.

Para intentar comprender una teoría no sólo es necesario conocer sus avatares, las polémicas - que ha suscitado, sus defectos formales, las investigaciones a que ha dado lugar, sino que es necesario también analizar cuáles con sus presupuestos - teóricos y a qué problemas generales nos remite. - Es un hecho común, dentro de la literatura especializada, considerar que las teorías de la consistencia, al igual que otras muchas teorías psico-sociológicas (atribución, reactancia, etc.) son teorías de alcance medio. Este concepto, tomado de Merton, hace referencia a aquellas "teorías particulares - referentes a series limitadas de datos" (Merton, - 1953, pág. 10). Sin entrar a discutir aquí sobre - la precisión de este concepto, quiero señalar únicamente que, como dice Moya (1971, pág.48), "El supuesto de toda "hipótesis media" es un cierto sistema conceptual fundamental, un cierto conjunto de premisas mayores que componen el horizonte significativo teórico dentro del cual es posible formular un términos inteligibles estas teorías". Son precisamente algunas de estas premisas mayores las que pretendo analizar aquí, sin ánimo exhaustivo, y sólo a título de reflexión:

Entre lo mental y lo fisiológico

Las teorías de la consistencia cognoscitiva vienen a incidir en uno de los problemas más conflictivos de la explicación psicológica: el de la auto-

nomía de lo mental frente a lo fisiológico. La cuestión viene de mucho antes de que se establezca la primera como disciplina científica. En realidad, empieza a plantearse con especial agudeza en el momento en que empiezan a consolidarse ciertos saberes -físicos, astronómicos, etc.- como ciencias autónomas, independientes de una explicación global teológica o filosófica, en definitiva, en el momento en que se considera posible explicar las causas de ciertos fenómenos por medio de leyes e hipótesis verificables y demostrables. El pensamiento, que más que por leyes causales parece regirse por razones, es segregado de las realidades materiales y explicado en virtud de una dinámica propia. La distinción cartesiana, tan presente en el pensamiento occidental, entre "res cogitans" y "res extensa", entre pensamiento y materia es una clara expresión de este proceso, y en cierta forma lo es también la distinción kantiana entre noumeno y fenómeno.

La constitución de la Psicología como ciencia empírica está marcada por este problema. ¿Cuál es el nivel de explicación que le es propio, el de las razones o el de las causas de la conducta?. ¿Qué fines pretende, la interpretación y previsión o la predicción y el control?. Si la Psicología pretende ser una ciencia positiva, se encuentra con el problema de la reducción de los procesos mentales a explicaciones causales. De hecho, no es de sorprender que las explicaciones cognoscitivas hayan seguido en general un desarrollo independiente al de las explicaciones conductistas, basadas en procesos elementales de tipo neurológico -el arco reflejo- o fisiológicos -el impulso derivado de la privación-.

Las teorías de la consistencia cognoscitiva plantean, como dice Lana (1969), un salto mortal - entre el terreno de lo cognoscitivo y el de lo fisiológico. Partiendo de unidades de pensamiento - las cogniciones- se les atribuye una dinámica homeostática propia de los procesos de reducción de impulsos de base fisiológica. La novedad, o la paradoja, de estas teorías consiste precisamente en tratar los procesos complejos de pensamiento (actitudes, opiniones, creencias, etc.) como si fuesen procesos elementales de tipo fisiológico (hambre, sed, etc.). No existe una explicación cognoscitiva en cuanto tal, sino una reducción de lo cognoscitivo a lo fisiológico. Cuando un sujeto experimenta disonancia, por ejemplo, no se supone que establece un proceso de evaluación de su comportamiento, de la situación social en que se encuentra (o si lo hace no es significativo en cuanto tal) y que toma ciertas determinaciones acerca de su conducta futura y del modo de mejorar su imagen social. No modifica su comportamiento en virtud de razones, sino de tensiones. Cuál sea el razonamiento, en definitiva no importa. Lo que importa es que la contradicción -como el hambre- genera tensión y tiende a ser descargada. El restablecimiento del equilibrio se produce, generalmente por un cambio cognoscitivo.

Tal como se plantea lo cognoscitivo en las teorías de la consistencia supone un simple reduccionismo de lo mental a lo fisiológico, pero sin dar una explicación de tal reducción.

La progresiva modificación de los planteamientos primitivos, especialmente en el caso de la disonancia, nos han ido llevando a plantear el problema de otra manera. Si para que se produzcan los procesos

de reducción de disonancia es necesario que exista una implicación personal del sujeto, un sentimiento de responsabilidad y una previsión de las consecuencias, es de suponer que estamos tratando con procesos típicamente racionales. La situación creada por la disonancia no es idéntica, en contra de lo que dice Festinger, a la producida por el hambre o la sed. Es una situación de conflicto racional - que afecta a nuestra propia imagen y que, desde un punto de vista motivacional, afectaría a lo que se ha denominado motivación intrínseca, a la necesidad de sentirse competente y autodeterminado. Planteadas en este terreno, las teorías de la consistencia cognoscitiva podrían darnos cierta luz sobre los procesos de conflicto y de las estrategias racionalizadoras establecidas para su solución. Pero, probablemente, habría que ir más lejos y plantearse la misma naturaleza de lo que se viene denominando "cognitivo". Se habla de las cogniciones y de lo cognitivo sin tener una previa conceptualización y adecuada teorización sobre los procesos mentales. Se diría que "cognitivo" o "cognición" son términos tecnicistas que permiten esquivar un viejo concepto, reprimido por muchos, y que es el de "conciencia" o lo que viene a ser equivalente desde un punto de vista más sociológico, el de un sí mismo procesual y reflexivo. Si no existe una adecuada teorización y toma en consideración de lo que suponen los procesos de conciencia, tal vez no se pueda comprender nunca el carácter social e histórico de la conducta humana y no tengamos más remedio que estar siempre moviéndonos en medio de una concepción dualista del ser humano, con todos forzosos reduccionismos que ello supone. Quiero decir con ello que si las teorías de la consistencia

cognoscitiva suponen un reduccionismo de lo mental a lo fisiológico es porque el único marco de referencia teórico aceptado, a pesar de su "cognitivismo" es el fisiológico, y sus conceptos de impulso y activación. No queda claro si a lo que estas teorías hacen referencia es a los contenidos de conciencia o no, y si esta conciencia hace referencia al "sí mismo". Es decir, ¿la consistencia cognoscitiva es un principio organizador de la información relacionada con la organización perceptiva o es una característica inherente a la propia conciencia de sí mismo y, por tanto, - a la configuración misma de la persona?. Los planteamientos formales parece que hacen referencia a lo primero, a la imposibilidad de mantener informaciones - contradictorias, sin embargo, los desarrollos experimentales van más en la dirección de lo segundo, desde el momento en que se plantea una necesidad de justificación o una protección de la autoestima como condiciones necesarias para la existencia de estados de inconsistencia.

En un apartado anterior indicaba que la inclusión del concepto de "sí mismo" en las teorías de la consistencia era insuficiente tal y como lo planteaban autores como Abelson, ya que el "sí mismo" era concebido - como objeto, objeto de actitud o autoestima, y no como un proceso clave de la conducta humana -actitudinal o no-. Concebir al sí mismo como objeto implica la misma reducción que la de conciencia a cognición. El problema es complejo y no es mi intención entrar a fondo en él, lo cual supera los límites de este trabajo. Sólo quiero indicar que las teorías de la consistencia cognoscitiva carecen de un adecuado marco teórico respecto a lo que se considera como cognitivo, que esta carencia se traduce inevitablemente en un reduccionismo y que, como decía Vygotsky en una preciosa conferencia dada en 1924, recientemente desempolvada (Vygotsky, -

1980), "echad a la conciencia por la puerta, y se meterá por la ventana" (pág.70). En mi opinión, las teorías de la inconsistencia nos llevan a la necesidad de plantear el tema de la conciencia como una cuestión central en la explicación psicosociológica.

Entre lo individual y lo social

Las teorías de la consistencia cognoscitiva plantean un segundo problema que no es específico de ellas, sino en general, de toda la Psicología Social. Este problema es el de la delimitación de su propio nivel de explicación. Si bien esta cuestión afecta igualmente a la Sociología y a la Psicología, es evidente que en la Psicología Social se hace especialmente aguda, hasta tal punto que se ha llegado a aceptar la existencia de una Psicología Social psicológica y otra Psicología Social sociológica (véase por ejemplo, Torregrosa 1974; Armistead 1974). El propio rótulo de la disciplina refleja en sí este dualismo. El problema en realidad es muy complejo pues hace referencia a la posibilidad de integrar las explicaciones sobre la dinámica social e individual de forma coherente, evitando todo sincretismo y reduccionismo. (Baste recordar la polémica entre Durkheim y Tarde o las dificultades de la teoría marxista para explicar el comportamiento de los individuos dentro de las estructuras sociales). En el ámbito de la Psicología Social este problema tiene su reflejo en la polémica entablada entre Gergen y Schlenker, a propósito del "status" científico y del carácter histórico de la disciplina, y ha sido tratado de forma bastante lúcida por Moscovici (1970, 1972), Tajfel (1972) y Torregrosa (1974) entre otros.

No es mi pretensión, en este momento, estudiar el problema con todas sus implicaciones, lo cual nos llevaría lejos, sino analizar la contradicción inherente a la explicación dada por las teorías de la consistencia cognoscitiva acerca de ciertos procesos sociales. La óptica de estas teorías es típicamente psicologista: los problemas analizados -comunicación persuasiva, toma de decisiones, el engaño, etc.- son explicados en base a conceptos y procesos individuales, como son la cognición -término vago que engloba "conocimientos, opiniones o creencias sobre el medio, sobre uno mismo, o sobre la conducta de uno" (Festinger, 1957, pág. 16)- y la necesidad psicológica de mantener un estado de equilibrio o consistencia. Las teorías de la consistencia son un claro ejemplo de la corriente psicologista en Psicología Social: todo proceso, independientemente de su extensión y significación social, es reducido a sus concomitantes psicológicos, lo cual implica, como muy bien analiza Moscovici (1972, pág. 35), la aceptación de que "la diferencia entre procesos sociales y procesos elementales no-sociales es simplemente de grado", de que "los procesos sociales no implican la existencia de fenómenos sociales gobernados por sus propias leyes" y, en definitiva, de que "no existe una diferencia esencial entre la conducta social y la no-social".

Podría objetarse que las teorías de la consistencia lo único que pretenden es explicar qué le ocurre a un individuo cuando se encuentra en determinadas situaciones -sociales o no-, que le generan una contradicción, es decir, que son teorías psicológicas de propio derecho. El problema estriba en que, tanto el origen de la inconsistencia como los resultados de

su resolución son, por lo general, situaciones sociales. Respecto al origen, la inconsistencia cognoscitiva surge de una situación social contradictoria en la que el sujeto está implicado, bien sea por su acción, bien sea por sus actitudes y creencias respecto a dicha situación, y supone una comprensión defectuosa de la realidad social uniformar a todas esas situaciones como "estímulos". Engañar a un compañero, alabar una actuación brutal de la policía, votar a un candidato a la presidencia, comprarse un coche o comer saltamontes asados son situaciones diferentes, en las que la implicación del individuo difícilmente puede reducirse a un elemento psicológico común, la cognición.

Considerar la realidad social de forma ambientalista es una de las reducciones más características de la Psicología Social psicologista, e implica una opción de tipo ideológico, ya que supone negar el carácter conflictivo de la realidad social, haciendo de la contradicción una cuestión puramente personal. Tomemos, por ejemplo, el caso de la conducta falta de sinceridad o simplemente engañosa: para poder entender la conducta de un individuo que engaña a otro hay que analizar la situación en que ocurre y su significación -significación que no es puramente subjetiva-; si se trata de un negocio, el engaño forma globalmente parte de las reglas del juego y su significación -en virtud de códigos socialmente establecidos- es positiva e implica habilidad, mientras que si el engaño se da en el ámbito familiar, la significación será diferente. La contradicción no es un asunto meramente personal.

Tampoco es cuestión exclusivamente personal la forma en que se resuelve una inconsistencia. Por lo general implica una acción o un cambio de postura fren

te al medio social donde surge el conflicto. Ahora bien, la significación de nuestra conducta o toma de posición no viene dada tanto por factores personales cuanto por la estructura de la situación en sí. Hay formas de reducir la inconsistencia que, si bien son individualmente válidas, son socialmente inadmisibles. Erving Goffman es, probablemente, uno de los autores que mejor ha analizado la significación y función de la conducta personal en situaciones interactivas y, utilizando una terminología dramática, nos ha mostrado cómo la conducta de un sujeto -actuación en su terminología- responde a unas reglas que, en parte, le son ajenas. Personalmente considero que un análisis de la inconsistencia interna debe llevar parejo un estudio de la situación social en que se produce ya que ello nos permitiría comprender no sólo su génesis, sino sus formas posibles de resolución.

El concepto de equilibrio en las teorías de la consistencia.

Las teorías de la consistencia plantean la existencia de un impulso básico hacia la equilibración - cognoscitiva, capaz de entrar en contradicción con - otros impulsos básicos. En otros apartados ya he analizado las deficiencias de una concepción de este tipo, y ahora quisiera sólo analizar la concepción que del equilibrio como tal se da en estas teorías.

Las teorías de la consistencia parten de la idea lewiniana de campo psicológico y de la dinámica equilibradora que lo rige. Lewin, al igual que los gestaltistas, centra su atención en el aspecto sincrónico de la situación, evitando toda explicación de tipo histórico así como teleológica. El campo psicológico se caracteriza por un estado de equilibrio tenso, donde toda alteración de las relaciones dinámicas se traduce en un movimiento reequilibrador. Las causas de una conducta determinada no hay que buscarlas en su pasado sino en el campo de fuerzas actuales, dentro del cual esa conducta resulta equilibradora. El equilibrio lewiniano, así como el de las teorías de la consistencia cognoscitiva, es un equilibrio cargado de tensión pero, precisamente por su énfasis en la estructura y la sincronía, tiene un carácter estático. Piaget (1967, pág. 155) dice a este respecto que "no puede hablarse de balance de fuerzas en un sentido actual o estático, sino únicamente de un sistema de compensaciones" y Piaget (1969) considera que la noción de equilibrio es fundamental para permitir la síntesis entre génesis y estructura, y ello precisamente en la medida en que engloba las (nociones) "de compensación y de actividad" (pág. 247). Es este carácter activo -que no es lo mismo que tenso- el que está ausente en las teorías de la consistencia cognoscitiva. McGuire (1966a) considera que las teorías de la consistencia cognoscitiva, como visión "clásica" del ser humano, plantean una tendencia de éste hacia "la estabilidad, la redundancia, la familiaridad, la confirmación de expectativas y la evitación de lo nuevo, lo impredecible", mientras que otras teorías y autores -entre los que cita a Berlyne, Fiske y Maddi y Fowler- consideran -desde una óptica "romántica" -al ser humano,

con "hambre de estímulos, un impulso exploratorio y una necesidad de curiosidad" (McGuire, 1966a, - pág. 37).

Al renunciar a una perspectiva genética e histórica, la tendencia al equilibrio se convierte en una instancia estática, enemiga de toda novedad. El cambio en la conducta social no es explicable -según nuestro modelo de equilibrio atemporal- más que como una compensación a un desequilibrio producido por - agentes extraños, privando así al individuo de una actividad propia y de una posibilidad de transformación de sus circunstancias. Unicamente en la teoría de la disonancia se abre una puerta a un concepto más dinámico del equilibrio, al considerar a la propia - conducta como fuente cognoscitiva. Según esto, el - equilibrio -o la consonancia- funcionaría como estabilizadora de un sistema activo, en el que es posible la propia iniciativa y un movimiento transformador. - Así lo ve, por ejemplo Tajfel (1972) quien dice que: "Festinger (con otros) asume la existencia de un impulso hacia la consistencia cognoscitiva. Pero la diferencia entre su visión y la de otros teóricos de la consistencia es bastante crucial; al igual que para - Piaget, para él "la réponse était au commencement". Una de sus preocupaciones principales es el análisis del "feedback" de la respuesta en las estructuras cognoscitivas previamente existentes. La naturaleza de - este "feedback" está determinada por las relaciones - consonantes o disonantes entre el significado de la respuesta y las estructuras pre-existentes, esta relación de significados determina a su vez la consiguiente modificación de estructuras, y de esta forma afecta a la naturaleza de las ulteriores respuestas" (p.110).

La teoría de la disonancia sería, según esto, cualitativamente diferente al resto de las teorías de la consistencia, al introducir la actividad del sujeto como elemento potencialmente desequilibrador y, por tanto, generador de un cambio. Este es un punto importante, pues la concepción del ser humano de muchas de las teorías psicológicas es puramente la de un organismo respondiente, acomodativo y pasivo, - que es influido y condicionado por el medio social, mientras que el aspecto activo y transformador queda disminuido.

Otra de las insuficiencias de la concepción del equilibrio en las teorías de la consistencia es que el énfasis se pone en las relaciones con un descuido de los contenidos. Se considera a las actitudes -o cogniciones- de una forma excesivamente abstracta, como elementos intercambiables o equivalentes. La única referencia a los contenidos se da en la teoría de la disonancia, cuando Festinger habla de la importancia de las cogniciones. Pero para Festinger, la importancia de las cogniciones es un concepto subjetivo, es la importancia que para el individuo tiene el tema, lo cual influiría en la intensidad de la disonancia experimentada, pero no considera el contenido como tal. Nuevamente nos encontramos con un reduccionismo psicológico. La cognición -o la actitud- es el resultado de un proceso concreto y plenamente social. La "importancia" es un término que sirve más para confundir que para aclarar. ¿Por qué una actitud es "importante"? ¿porque hace referencia a necesidades elementales? ¿porque existe un amplio consenso social sobre el tema? ¿porque existe una evidencia innegable?. Hablar de la posibilidad de medir la "importancia" de las cogniciones implica aceptar que éstas son intercambiables y, por

tanto, reducirlas a elementos puramente abstractos. Con ello volvemos al problema que antes planteaba: la consideración de las cogniciones al margen del proceso de conciencia, proceso que, como G. H. Mead o el propio Vygotsky han puesto de manifiesto, es típicamente social.

11.2. LAS TEORÍAS DE LA CONSISTENCIA COGNOSCITIVA
EN EL AMBITO DE LA PSICOLOGIA SOCIAL: PERS-
PECTIVAS

Las teorías de la consistencia cognoscitiva han tenido un desarrollo relativamente autónomo. - Sus relaciones y contactos con otras teorías psicopsicológicas son escasas, especialmente si se considera la cuantiosa producción de estudios sobre el tema. Si se observan el tipo de referencias bibliográficas de los estudios sobre consistencia, veremos que la mayoría corresponden a un limitado número de publicaciones: Journal of Personality and Social Psychology; Journal of Experimental Social Psychology y Journal of Abnormal and Social Psychology, especialmente. Esta especie de endogamia teórica no es exclusiva de las teorías de la consistencia cognoscitiva, constituye, por el contrario, una de las características de la mayoría de las teorías de lo que se ha venido denominando Psicología Social Experimental, y es un reflejo, en mi opinión, de la pobreza teórica de muchos de estos planteamientos.

En el caso de las teorías de la consistencia, se ha dado una confrontación con otros enfoques teóricos: teoría de la atribución y teorías del refuerzo especialmente- pero esta confrontación se ha desarrollado, principalmente, a nivel de verificación de las hipótesis derivadas de cada una de dichas teorías. La contrastación en base a los presupuestos conceptuales, al tipo de explicación que cada uno da de la actividad humana, es decir, la confrontación -

teórica, ha sido más bien escasa.

Mi intención en este sentido es más bien modesta. No pretendo confrontar las teorías de la consistencia con las principales teorías psicopsicológicas, lo cual me llevaría en última instancia a una consideración global de toda la Psicología Social, sino más bien hacer algunas reflexiones relativas a la explicación del cambio de actitud, en relación especialmente con el enfoque funcional y a la consideración de algunos posibles puntos de contacto con dos de las teorías psicopsicológicas de mayor actualidad, la de la atribución y la del intercambio.

Consistencia y teoría funcional de las actitudes

Aunque las teorías funcionales y las de la consistencia parten de presupuestos diferentes y tienen diferentes objetivos, coinciden ambas en tratar los procesos de cambio de creencias y de actitudes. En este sentido es posible hacer algunas reflexiones y consideraciones sobre cómo se concibe el cambio de actitud en una y otra perspectiva, de forma que pueda servir para el esclarecimiento del significado de las teorías de la consistencia, así como de sus posibilidades y limitaciones.

La teoría o enfoque funcional parte de la consideración de que la conducta social es compleja, - no está regida por esquemas lineales del tipo variable independiente → interviniente → dependiente, y es fundamentalmente interactiva. Las actitudes, según - esto, deben de comprenderse en su complejidad y en - su contexto, tanto personal, histórico como social.

Como punto de partida supone ya una seria diferen
cia con las teorías de la consistencia que, circunscritas
al ámbito experimental, son mucho más puntu
ales, intentan explicar un proceso aislado, y dejan
fuera de consideración, al menos en principio, to-
das aquellas realidades o variables que escapan, -
bien a sus límites conceptuales de principio o al
control experimental.

El estudio de las actitudes desde la óptica
funcional ha sido llevado a cabo, principalmente, -
por Daniel Katz y sus colaboradores (Sarnoff y Katz,
1954; Katz, 1967; Katz y Stotland, 1959; Katz, 1960;
Katz, 1968, etc.), quienes "han centrado fundamen-
talmente su atención en las bases motivacionales de las
actitudes y en los procesos de cambio de las mismas"
(Katz, 1967, p.280). La actitud es definida como "la
tendencia o predisposición de un individuo a evaluar
un objeto o el símbolo de dicho objeto de una forma
determinada" (Katz y Stotland, 1959, p.428) y es con
siderada como una estructura compleja, formada por -
componentes cognoscitivos, afectivos y conductuales
relacionados entre sí, imbricada con los sistemas de
valores que mantiene el individuo y en relación fun-
cional con las motivaciones de la persona que la sus
tenta. La actitud no es, pues, un elemento simple y
autónomo; la comprensión de su génesis y cambio re-
quiere el análisis de las funciones que desempeña y
de la estructura en que se inserta, ya que no todos
los tipos de actitudes siguen el mismo esquema diná-
mico.

En este sentido va la crítica o aportación fun-
damental que la teoría funcional puede hacer a las -
de la consistencia. Kelman (1974) dice, por ejemplo,
a propósito de los estudios sobre acciones contrarias

a las propias actitudes, que "las razones iniciales para comprometerse en una acción determinan el tipo de dilema que la persona debe confrontar y el camino por el que procederá a resolverlo" (p.315), es - decir, que no se pueden comprender ni prever los resultados de una acción como la de la sumisión forzada sin conocer las motivaciones, expectativas y factores situacionales que llevaron a dicha acción.

Katz y Stotland (1959) consideran que la tendencia hacia la consistencia es uno de los principios organizativos más generales del campo psicológico, - común a diversas teorías, pero que si se entiende en el sentido restringido de consistencia cognoscitiva - no debe considerarse como un principio simple y sobrano. Aunque exista una tendencia general en dicho - sentido, ésta es limitada, ya que la mente humana - es suficientemente compleja como para recurrir a la racionalización, la compartimentalización o al pensamiento de deseos cuando le resulta conveniente. La - tendencia a la consistencia -según estos autores- es mayor dentro de los confines de una actitud, lo que coincide en parte con lo postulado posteriormente por Rosenberg con su concepto de la consistencia afectivo-cognoscitiva (véase cap.4), y entre actitudes insertas en el mismo sistema de valores. Cuando las actitudes están insertas en diferentes sistemas de valores es posible encontrar numerosas inconsistencias, hasta que una situación determinada fuerce a realizar una - opción. De forma tal vez menos elaborada viene a coíncidir con lo que Festinger consideró como relevancia entre cogniciones, la consonancia o disonancia sólo - es posible entre cogniciones mutuamente relevantes o dicho de otro modo, implicadas en el mismo sistema de valores. Especialmente interesante me parece la consi

deración de Katz y Stotland(1959) del concepto de "si mismo" como una fuente integradora -de forma consistente- entre actitudes o sistemas de valores. El concepto de "si mismo" -dicen- es la estructura de valor comprehensiva de la personalidad. Hacen referencia a la idea de Festinger (1954) de un impulso hacia la evaluación de si mismo, concibiendo este valor integrativo como una actitud hacia si mismo. Esta es la misma idea que Abelson (1968a) - defiende cuando dice que la base de la disonancia está en la autoestima, que para que la contradicción entre dos cogniciones sea disonante ésta debe afectar a la idea que el individuo tiene de sí. Katz y Stotland, dicen, sin embargo, que "para mucha gente el concepto de si mismo no abarca todas las actitudes y valores(pág.447) con lo cual quieren indicar que no existe una referencia última y general de la consistencia, que existen individuos con un concepto de si mismo fluctuante que impide una congruencia de sus actitudes. Personalmente creo que en este punto se hace necesaria una aclaración, Katz y Stotland -al igual que Abelson- consideran al "si mismo" únicamente como objeto de actitud, y por ello hablan de autoconcepto y autoestima, pero esto supone una cierta cosificación del "si mismo". Lógicamente muy pocas personas tienen una idea de si mismas estable e integrada, que abarque todas sus facetas presentes y pasadas, pero es que -y como indicaba en el capítulo 8º- el "si mismo" no es un objeto sino un proceso y un proceso reflexivo e interactivo. En este sentido si cabe considerar al sí mismo como referencia básica y general de la consistencia y concebir a ésta no como una tendencia general pero limitada por el grado de integración del autoconcepto, sino como una tendencia compatible con la racionalización, la fragmenta-

ción y la negación, ya que el referente último no es como digo un objeto sino un proceso.

La crítica principal que, sin embargo, han hecho los funcionalistas a las teorías de la consistencia se refiere a la negligencia del nivel -motivacional en dichas teorías. Katz (1967) decía de la teoría de la disonancia: "la teoría estudia todas las disonancias sin que importe cómo se han producido" (pg. 279), y Katz (1968) elabora su crítica de las teorías de la consistencia -que circunscribe a la de la disonancia- a partir de una pregunta que da título a su artículo: ¿Consistencia, para qué?. Lo que Katz pretende no es poner en cuestión el principio de consistencia, que como acabamos de ver acepta aunque sea de forma parcial, sino poner de manifiesto las lagunas que existen en la explicación que las teorías de la consistencia dan del cambio de actitud. Como considera McGuire (1968b) no se trata de suplantarse a las teorías de la consistencia, sino de subsumirlas en un enfoque más amplio.

En opinión de Katz existe una escasa consideración teórica de los elementos del entorno objetivo y de los diferentes tipos de "inputs" que de él provienen. Aunque este tema no lo desarrolla creo -que es una crítica adecuada, si se entiende en el sentido de situar el conflicto cognoscitivo en el ámbito social donde se produce. Anteriormente he indicado que las cogniciones deben de comprenderse no como elementos puramente subjetivos sino como símbolos, es decir, como productos sociales. Nuestras ideas y creencias no son una pura construcción personal, sino que surgen en un contexto social, donde se nutren de significación.

Asimismo, Katz pone de manifiesto la falta adecuada de atención a los factores históricos determinantes del conflicto, así como a los diferentes niveles de conflicto, que él considera que son el nivel lógico, el psicológico y el inconsciente. Las características del conflicto son diferentes según a qué nivel se desarrolle, y si sus características son diferentes también lo será su resolución. Personalmente estoy de acuerdo con la crítica referente a la negligencia del análisis histórico del conflicto que, como en otro lugar he indicado, considero - fruto del pensamiento lewiniano que es, del que proceden la mayoría de las teorías de la consistencia. Respecto al olvido de los diferentes niveles de conflicto creo que hay que tener en cuenta que el nivel de conflicto al que trabajan las teorías de la consistencia es el psico-lógico, lo cual quiere decir que las reglas de contradicción son subjetivas y elaboradas en concordancia con las necesidades del individuo. Este nivel psico-lógico incluye el nivel lógico, desde el momento en que el individuo, por efectos de la socialización lo hace propio, pero excluye el nivel inconsciente ya que la contradicción cognoscitiva no pertenece al mundo del inconsciente, puede que esté determinada por él, pero el nivel de análisis de las teorías de la consistencia es otro, es el de la conciencia. Katz a este respecto indica precisamente que la cognición refleja probablemente la motivación y que circunscribir el análisis del conflicto al nivel cognoscitivo implica una pérdida considerable de las posibilidades explicativas del conflicto actitudinal. Para comprender el cambio de actitudes hay que analizar las funciones que éstas desempeñan -utilitarias, defensivas del yo, expresivas de valores o de conocimiento- y estas funciones están basa

das en el sistema motivacional del individuo. Para Katz el nivel de análisis adecuado es el motivacional, y considera que la escasa teorización en este sentido ha provocado el que las teorías de la consistencia tengan ~~serios~~ fallos a la hora de explicar las condiciones de producción del conflicto, - la naturaleza de la consistencia e inconsistencia, las formas de resolución de la inconsistencia y el grado de estabilidad del equilibrio logrado.

La cuestión que plantea Katz es fundamental ¿la inconsistencia cognoscitiva es perturbante "per se" o sólo cuando es percibida en el camino de la obtención de un fin?, es decir, ¿es motivante en sí o debe remitirse a otras motivaciones?. Festinger - (1957) y McGuire (1968b) entre otros, consideran que la inconsistencia es de suyo motivante. El capítulo 9º lo he dedicado precisamente al análisis de este problema y allí llegaba a la conclusión de que parece entenderse mejor la inconsistencia si se remite a una motivación intrínseca, más general. Me parece más adecuada esta explicación, en base a un motivo básico, que la propuesta por Katz que se remite a distintas motivaciones secundarias que no constituyen un conjunto ni excluyente ni exclusivo.

Así pues, la crítica funcional a las teorías de la consistencia podemos onsiderarla como un intento de plantear los procesos actitudinales en toda - su complejidad. Como dice Katz (1968), "los sistemas de valores existentes, los fines personales, las defensas del yo y los métodos para tolerar objetivos - incompatibles son críticos para una comprensión del cambio de actitud" (pg. 191). Ciertamente las teorías de la consistencia resultan excesivamente estrechas

en sus planteamientos originarios, pero también es cierto que la historia de estas teorías se ha caracterizado por una progresiva reflexión y ampliación de los primitivos planteamientos, como fruto de la propia investigación.

Consistencia e intercambio

Las teorías del intercambio constituyen uno de los focos de interés de la moderna Psicología Social, así como de la Sociología. En principio, los planteamientos de Homans, Blau o Thibaut y Kelley no tienen una relación directa con las teorías de la consistencia, a no ser un interés común por la influencia interpersonal y el consenso, como dicen Campbell y Alexander (1966). Las teorías del intercambio se fundamentan en las teorías del refuerzo, mientras que las teorías de la consistencia -a excepción del modelo de la congruencia- parten de la concepción estructuralista propia de la teoría de campo.

A pesar de estas diferencias de principio existe, sin embargo, una corriente de opinión e investigación dentro de los estudiosos del intercambio que intentan acercar y hacer converger las explicaciones del intercambio, la disonancia y el equilibrio cognoscitivo. Los autores más significativos de esta corriente son Adams y Chadwick-Jones. El punto de contacto entre las teorías del intercambio y las de la consistencia se sitúa en el tratamiento que Homans hace de la justicia distributiva y su posterior evolución como teoría de la equidad. La base para el -

análisis de la justicia distributiva está en la famosa proposición 5ª de Homans (1961) que afirma - que cuanto más le falte a una persona para obtener las recompensas esperadas, mayor será la probabilidad de que emita la conducta emocional de ira. - Adams (1963, 1965) y Chadwick-Jones (1976) consideran que esta proposición de Homans tiene una cierta autonomía respecto al resto de su obra, siendo, como dice Chadwick-Jones, la menos "conductísta" - de todas. Morales (1978) no está de acuerdo en esto; considera que las proposiciones 5ª y 1ª son complementarias, y remite al propio Homans y a su edición de 1974 de "Social behaviour" donde sustituye la proposición 5ª por la hipótesis frustración-agresión, eludiendo así toda implicación cognitivista.

Mi interés en este momento no es analizar de una forma pormenorizada las teorías del intercambio, para lo cual me remito a la magnífica revisión de Morales (1978), sino analizar las posibles conexiones teóricas entre la teoría de la equidad y las de la consistencia. El concepto de justicia distributiva es doblemente relacional, a nivel intrapersonal e interpersonal. A nivel intrapersonal implica la existencia de una proporcionalidad entre beneficio (recompensa-coste) e inversión, y a nivel interpersonal requiere una comparación con la proporcionalidad existente en otras personas. La existencia de injusticia supone un estado de tensión que, como tal, es motivante y se traduce en acciones restauradoras de una situación justa. Planteado así, existe una similitud aparente entre la dinámica de la injusticia distributiva y la de la inconsistencia cognoscitiva ya que ambas suponen una relación evaluativa y tien

den hacia el equilibrio. Sin embargo, hay dos problemas que conviene analizar: ¿La tensión generada por la injusticia o inequidad es semejante a la generada por la inconsistencia?, y por otro lado, - ¿qué papel juegan los procesos cognoscitivos en la dinámica de la equidad?.

Para Homans, la injusticia es la frustración de una expectativa, generada ésta por una historia de refuerzo. Ahora bien, la hipótesis de la frustración-agresión es adecuada cuando el individuo resulta perjudicado por una situación injusta, pero cuando sale beneficiado es difícil admitir la viabilidad de tal hipótesis; el sentimiento que parece generarse en algunos casos es el de culpa, y más bien habría que pensar que este tipo de situaciones genera alguna forma de tensión. Morales (1978) opone - que existen distintos tipos de tensión provocados por la injusticia, dependiendo de factores situacionales; indica que uno de ellos puede ser un déficit en la autoestima, pero no analiza detenidamente la cuestión. Existe, sin embargo, una serie numerosa - de trabajos sobre los efectos de las expectativas - no confirmadas (véase el apartado 2.2.3.) que consideran que estas situaciones son generadoras de disonancia, tanto si el beneficio ha sido mayor como menor del esperado. Relacionado de forma más específica con el sentido de justicia, están algunos trabajos de J. Stacy Adams (Adams y Rosenbaum, 1962; Adams y Jacobson, 1964; Adams, 1965), en los que se muestra que las personas que tienen un salario relativamente elevado en un trabajo para el cual se consideraban insuficientemente preparados, actúan de acuerdo con las predicciones de la teoría de la disonancia.

La justicia distributiva, en definitiva, parece basarse en la necesidad de mantener una proporcionalidad entre beneficios e inversiones. La existencia de un desequilibrio en esta relación - se traduce en unos casos en una pura frustración, y en otros, cuando el sujeto sale beneficiado, en un estado de tensión semejante al de la disonancia o inconsistencia cognoscitiva. Mientras que la inconsistencia está relacionada con motivaciones intrínsecas del tipo de autodeterminación y sentimiento de competencia personal, el sentimiento de equidad parece relacionarse, además, con la necesidad del mantenimiento en el futuro de intercambios beneficiosos. Existe alguna similitud, pues, entre ciertos estados de injusticia y de inconsistencia cognoscitiva, pero parece aventurado generalizar - esta similitud y subsumir a los unos en los otros.

El segundo problema a la hora de comparar - las teorías de la equidad y de la inconsistencia se refiere a la implicación de los procesos cognoscitivos en la génesis y desarrollo del sentimiento de injusticia. Chadwick-Jones (1976) pasa revista en la conclusión de su trabajo sobre las teorías - del intercambio a una serie de estudios que ponen de manifiesto la existencia de una convergencia entre las teorías del intercambio, en especial de la concepción de la justicia distributiva de Homans, y las teorías del equilibrio y disonancia; el autor considera que este acercamiento es acertado y se basa en el progresivo alejamiento de las teorías del intercambio respecto a sus primitivos planteamientos "conductistas" y a la toma en consideración de los procesos cognoscitivos.

Morales (1978) es menos aventurado que - - Chadwick-Jones y considera que la teoría de la equidad está muy marcada por los planteamientos de Homans y éstos no son nada cognitivistas. Sin embargo, al analizar los problemas de la teoría de la equidad indica que ante una misma situación objetiva un sujeto puede creer que la situación es injusta y otro, que interactúa con él, creer que es justa. Se trata del problema de la percepción de la equidad que, según el autor, no ha sido tratado de forma adecuada. En su opinión, la teoría de la equidad hace referencia a la equidad subjetiva o percibida; desarrolla las distintas razones posibles de desacuerdo perceptivo, entre las que distingue el uso de fórmulas distintas de equidad, el desacuerdo en lo que constituya una inversión legítima y problemas de índole estrictamente perceptiva, como son la ignorancia de una de las partes de ciertas contribuciones de la otra parte y las diferencias de valoración de las aportaciones en función de la intencionalidad.

En mi opinión, el problema perceptivo es el principal problema de la teoría de la equidad, el cual parece difícil de resolver si no se recurre a procesos cognoscitivos de evaluación, comparación, etc.. En este sentido sí cabría decir que la teoría de la equidad -y en cierta forma las teorías del intercambio- están abocadas a una consideración de los procesos cognoscitivos.

Podemos decir, como conclusión, que las teorías de la consistencia y la equidad convergen en dos puntos fundamentales. En lo que respecta al estado motivacional provocado por la injusticia y la inconsistencia existen ciertas similitudes en deter

minadas situaciones, como es la de una injusticia que beneficia al sujeto, aunque sea aventurado - equiparar sin más ambas situaciones. El otro punto de convergencia es la común recurrencia a procesos cognoscitivos, aunque en el caso de la teoría de la equidad y el intercambio esto no esté abiertamente aceptado. Los procesos psicosociales a los que hacen referencia las teorías del intercambio y de la consistencia son diferentes y no es acertado el amalgamarlos sin más: sin embargo, es prometedor observar los puntos de coincidencia y la convergencia de planteamientos, que posibilita ulteriores - planteamientos teóricos más amplios.

Consistencia y atribución

La teoría de la atribución es otro de los núcleos de interés de la actual Psicología Social. Ya he considerado en algunos apartados anteriores (véase 2.2.4.1. y 2.2.6.3.5.) el desarrollo de las polémicas que han enfrentado, en el terreno de la investigación empírica, a las teorías de la consistencia y de la atribución. Mi interés en este momento no es tanto confrontar los datos generados por cada una de las teorías cuanto analizar, siquiera sea someramente, ciertas bases conceptuales comunes.

En principio, la teoría de la atribución y las teorías de la consistencia parecen referirse a dos procesos psicológicos diferentes, basados en motivaciones así mismo diferentes. Mientras que las teorías de la consistencia cognoscitiva -y en especial la teoría de la disonancia- hacen referencia a

un proceso racionalizador (Aronson, 1969), por me dio del cual el ser humano se defiende activamente a través de la distorsión y la negación, contra - las informaciones o la conciencia de acciones que contradicen sus creencias más profundas, la teoría de la atribución, sin embargo, concibe al ser humano más bien como un ser racional, procesador de la información, que intenta dar razón y explicar las relaciones causales de los sucesos que ocurren en su entorno. En el primer caso se supone que el ser humano necesita mantener un nivel mínimo de coherencia entre sus cogniciones, mientras que en el segundo caso se parte de que el individuo está "motivado a lograr un dominio cognitivo de la estructura causal de su entorno" (Kelley, 1967, p.193), sin presuponer que este dominio sea consistente y, ni mucho menos, que esta consistencia sea gratificante.

En la introducción al tratado sobre la teoría de la atribución publicado en 1971 por Jones, Kanouse, Kelley, Nisbett, Valins y Weiner se establece .. claramente las diferencias entre la teoría de la atribución y de la consistencia:

"En la teoría de la atribución, la consistencia no es necesariamente el producto final deseado del trabajo cognitivo. La consistencia es más bien un - criterio para la comprensión, un criterio para cuendo la explicación causal se piensa que es suficiente".

(Jones y otros, 1971, XI, subrayado original).

Después de señalar las raíces intelectuales comunes, que se sitúan en la teoría de la comparación social de Festinger (1954) y, lógicamente, en

la publicación de Heider (1958) "Psychology of interpersonal relations", se afirma que:

"La teoría de la atribución, con su énfasis en la realidad y en la orientación controladora de los individuos, no suplanta a las teorías de la consistencia cognoscitiva. Proponer que el individuo busca información que le posibilite la atribución causal, no implica que esta búsqueda de información esté afectada por otros motivos sugeridos por las teorías de la consistencia cognoscitiva -autojustificación o el mantenimiento de las configuraciones cognoscitivas preferidas".

(Jones y otros, 1971, XIII, subrayado mío)

Esta afirmación supone un cambio sustancial respecto a anteriores posiciones de enfrentamiento y polémica, y coincide justamente con el cambio paralelo operado entre los teóricos de la consistencía, el cual he ido explicitando al tratar del desarrollo de estas teorías.

Afortunadamente el progreso en el conocimiento de las capacidades y límites explicativos de las teorías ha arrumbado las pretensiones de exclusividad, pero el problema que se nos plantea en este momento es saber si estamos tratando realmente de procesos psicosociales paralelos o si, por el contrario éstos están imbricados y nos fuerzan a un intento -teórico de mayor alcance. Ya no se trata de subsumir una teoría en otra, sino de observar los puntos de

coincidencia y las mutuas implicaciones.

Me voy a fijar para ello en un sólo punto, entre otros muchos posibles puntos de análisis: el de la atribución defensiva. Kelley, en la misma publicación anteriormente citada, pone de manifiesto que los fenómenos atributivos que se dan en las relaciones interpersonales se conforman, en algunos casos, a la lógica de la inferencia causal, lógica que considera semejante a la "científica", y - que responde a criterios racionales (covariación - en el tiempo, constancia del efecto, reciprocidad, etc.), pero indica, asimismo, que existen procesos atributivos que implican sesgos sistemáticos y asimetrías, influenciados por intereses personales y consideraciones emocionales. La finalidad de la atribución, según Kelley, no es sólo la de proporcionar al individuo una visión verídica de su mundo, sino también la de "facilitar y mantener un ejercicio de control efectivo de dicho mundo" (Kelley, 1971, pg. 22). De la racionalidad hemos pasado al control "de uno mismo y de su entorno" (op. cit. pág. 22). Este control "implica un cierto tipo de equilibrio entre controlar lo controlable y controlar lo importante" (op. cit. pg. 22, subrayado original). Esto quiere significar que hay circunstancias y aspectos de - nuestro entorno que son importantes para uno y que están fuera de nuestras posibilidades de control, - lo cual determina "una filosofía del lugar de control externo e interno" (op.cit.pág.23). Para Kelley, este equilibrio está en relación con el refuerzo de - los intentos de control, pero ¿por qué hay que reforzar los intentos de control?. Personalmente, considero que este control hace referencia al mantenimiento y defensa de la propia imagen y al sentimiento de

competencia y autodeterminación, que la "filosofía" de la atribución interna/externa responde a una psico-lógica, al igual que veíamos que ocurre con la inconsistencia, teniendo en estos casos la atribución una función defensiva. Esta opinión coincide con la de Harvey, Harry y Barnes (1975), quienes consideran que: "se supone que un actor emplea sus atribuciones de forma que sirvan a su necesidad de mantener la autoestima en dicha situación (Harvey y otros, 1975, pág. 23, subrayado mío).

Esta proposición está a la base del análisis de estos autores acerca de las diferencias en la percepción de responsabilidad y libertad entre actor y observador, que es un tema muy estudiado dentro de la teoría de la atribución (véase Jones y Nisbett, 1971).

En resumen, podemos decir que hay ciertos aspectos de la atribución causal, aquellos que no responden a una lógica de inferencia causal, que podemos considerar regidos por una necesidad de defensa de la autoestima y del sentimiento de autodeterminación, que como veíamos en otro lugar (cap.9) puede considerarse también a la base de la necesidad de consistencia cognoscitiva. Esto no supone ningún tipo de reducción de una teoría a otra, sino simplemente la consideración de procesos semejantes entre aquellos aspectos menos racionales de la atribución y los procesos de búsqueda de consistencia cognoscitiva.

Tal como hemos ido viendo, los planteamientos primitivos sobre la consistencia cognoscitiva resultan insuficientes. Durante un cierto tiempo -en la época de mayor auge de los estudios experimentales

sobre el tema- la respuesta dada por la comunidad de científicos psico-sociales a las teorías de la consistencia ha ido en la línea de plantear explicaciones alternativas que invalidasen tales explicaciones. En los últimos años, sin embargo, se empieza a considerar que el problema no estriba tanto en la posibilidad de falsación de dichas teorías cuanto en la insuficiencia de la explicación que - aportan. El interés no se centra ya tanto en la realización de experimentos cruciales que diriman entre explicaciones alternativas, cuanto en la búsqueda de modelos y teorías suficientemente amplios que permitan integrar los datos aparentemente contradictorios, surgidos de enfoques excesivamente restringidos. En este sentido cabría considerar los distintos intentos de subsumir los procesos de consistencia dentro de teorías más amplias sobre los procesos cognoscitivos basadas en una concepción del - aparato mental como sistema abierto, en continua interacción con el medio, dentro del cual la consistencia constituiría un principio organizativo.

Una línea muy interesante de pensamiento es aquella que pretende integrar los procesos de consistencia en un análisis de la interacción que ponga mayor énfasis en los procesos sociales. El planteamiento primitivo de las teorías de la consistencia es típicamente psicologista, reduciendo a los procesos intrapersonales resultantes de ciertos - cambios en la situación del individuo. Sin embargo, la progresiva delimitación de las condiciones necesarias para que se den dichos procesos de reajuste intrapersonal ha llevado a precisar una serie de - variables -compromiso, responsabilidad respecto a las consecuencias, etc.- que conducen a una carac-

terización más sociológica de la consistencia. Podría entenderse la necesidad de consistencia -y la búsqueda de un nivel óptimo de inconsistencia- como un motivo intrínseco. El concepto de motivación de competencia de White o de motivación intrínseca de Deci vehiculan una concepción del hombre que no es puramente pasiva, dependiente del refuerzo o de la aprobación ajenas, sino que incluye también una fuente de autoestima en las intenciones del ego de conseguir unos ciertos resultados en el mundo. La propia validación no proviene únicamente de los elogios o críticas de los demás, sino también de la evaluación que el individuo hace de la concordancia de sus intenciones con sus logros.

Desde el punto de vista metodológico es evidente también que la concepción del método experimental subyacente a la mayoría de los estudios sobre consistencia es asimismo insuficiente. La obsesión por una pretendida objetividad de nuestro saber ha supuesto el olvido de los factores fundamentales: la subjetividad del propio experimentador, que no es ajeno a los efectos experimentales, y sobre todo la experiencia del propio sujeto. Cuando pretendemos comprender procesos de reorganización cognoscitiva y psico-social, como son los implicados en la reducción de inconsistencia, resulta insostenible seguir concibiendo a los sujetos experimentales como organismos puramente reactivos ante los diversos tratamientos a que son sometidos. En este sentido, se hace cada vez más necesaria la realización de estudios que, junto, con una perspectiva teórica amplia, conjuguen el método experimental con el trabajo de campo. Como dice Katz (1972) " La fuerza del experimento de laboratorio estriba en la

comprobación de hipótesis, pero las hipótesis comprobadas a menudo son triviales o derivadas de alguna observación de sentido común, o surgen de la tecnología del experimento. El descubrimiento de nuevas variables y nuevas relaciones es minimizado en el laboratorio. Sin embargo, en el trabajo de campo el investigador se ve confrontado a menudo con nuevas temáticas y problemas. En la medida en que la Psicología Social experimental se aparte del trabajo de campo se verá privada de una de las más importantes fuentes de estimulación y crecimiento teóricos" (pág. 559), y como se ha visto, las teorías de la consistencia en este momento están más necesitadas de un crecimiento teórico que de una verificación de hipótesis.

12.- BIBLIOGRAFIA

- ABELSON, R.P. (1959). Modes of resolution of belief dilemmas. Journal of Conflict Resolution, 2, 343-352.
- ABELSON, R.P. (1968). Psychological Implication. En Abelson y otros: Theories of cognitive - consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- ABELSON, R.P. y OTROS (1968). Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- ABELSON, R.P. & ROSENBERG, M.J. (1958). Symbolic psycho-logic: a model of attitudinal cognition. Behavioral Science, 3, 1-13.
- ADAIR, J.G. & SCHACHTER, B.S. (1972). To cooperate or to look good?: The subjects' and experimenters' perceptions of each others' intentions. Journal of Experimental Social Psychology, 8, 74-85.
- ADAMS, J.S. (1961). Reduction of cognitive dissonance by seeking consonant information. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 74-78.
- ADAMS, J.S. (1963). Towards an understanding of inequity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 422-436.
- ADAMS, J.S. (1965). Inequity in social exchange en L. Berkowitz (ed). Advances in experimental - social psychology. New York. Pergamon. vol 2 267-299.
- ADAMS, J.S. & JACOBSEN, P.R. (1964). Effects of wage inequities on work quality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 69, 19-25.

- ADAMS, J.S. & ROSENBAUM, W.B. (1962). The relationship of worker productivity to cognitive dissonance about wage inequities. Journal of applied Psychology. 46, 161-164.
- ADORNO, T.W. Y OTROS (1950). The Authoritarian Personality. Harper and Row.
- ALEXANDER, C.N. Jr. & SAGATUN, E. (1973). An attributional analysis of experimental norms. - Sociometry, 36, 127-142.
- ALLEN, V. (1968). Role Theory and Consistency Theory. En Abelson y otros: Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- ALLPORT, G.W. (1954). Attitudes in the history of Social Psychology. En Allport y Lindzey (eds): Handbook of Social Psychology. Addison-Wesley. Vol. 1, 43-45.
- ALLPORT, G.W. (1968). The historical background of - modern Social Psychology. En Lindzey y Aronson (eds): The Handbook of Social Psychology. Addison-Wesley.
- ALVIRA, F. (1977). La relación entre actitudes y conducta. Revista Española de la Opinión Pública. 42, 33-52.
- ALVIRA, F; AVIA, M.D.; CALVO, R. Y MORALES, J.F.(1979). Los dos métodos de las ciencias Sociales. C.I.S. Madrid.
- ARMISTEAD, N. (ed) (1974). Reconstructing Social Psychology. Penguin. London.

- ARONSON, E. (1961). The effects of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. Journal of Abnormal and Social Psychology. - 63, 375-380.
- ARONSON, E. (1966). The Psychology of Insufficient Justification: An Analysis of Some Conflicting Data. En Feldman (ed): Cognitive Consistency. Academic Press.
- ARONSON, E. (1968a). Dissonance Theory: Progress and Problems. En Abelson y otros (eds). Theories of Cognitive consistency: a source book. - Chicago: Rand McNally.
- ARONSON, E. (1968b). Discussion: Commitments about Commitment. En Abelson y otros (eds). Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- ARONSON, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. En Berkowitz (ed): - Advances in experimental social psychology. New York. Academic Press.
- ARONSON, E. & CARLSMITH, J.M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. Journal of Abnormal Psychology, 65, 178-183.
- ARONSON, E. & CARLSMITH, J.M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 584-588.
- ARONSON, E. & CARLSMITH, J.M. (1968). Experimentation in social psychology. En G. Lindzey y E. - Aronson (eds): Handbook of social psychology vol 2 Reading. Mass: Addison-Wesley, pp. 1-79.

- ARONSON, E.; CARLSMITH, J.M. & DARLEY, J.M. (1963).
The effect of expectancy on volunteering.
Journal of Abnormal and Social Psychology.
66, 120-124.
- ARONSON, E & COPE, V. (1968). My enemy's enemy is my
friend. Journal of Personality and Social
Psychology. 8, 8-12.
- ARONSON, E. & MILLS, J. (1959). The effect of severity
of imitation on liking for a group. Journal
of Abnormal and Social Psychology. 59, 177-181.
- ARROWOOD, A.J. & ROSS, L. (1966). Anticipated effort
and subjective probability. J. of Pers. and
Soc. Psych. 4, 57-64.
- ASHMORE, R. & COLLINS, B.E. (). Studies in forced
compliance: 10: attitude change and commit-
ment to maintain publicity and counter-atti-
tudinal position. Psychological Reports. -
vol. 22, 1229-34.
- BANDURA, A (1977). Social learning theory. Prentice
Hall. New Jersey.
- BARBER, T.X. & SILVER, M.J. (1968). Fact, fiction, and
the experimenter bias effect. Psychological
Bulletin Monograph, 70, 1-29.
- BARBER, T.X. & SILVER, M.J. (1968b). Pitfalls in data
analysis and interpretation: A reply to -
Rosenthal. Psychological Bulletin Monograph,
70, 48-62.
- BASS, B.M. (1955). Authoritarianism or acquiescence?.
Journal of Abnormal and Social Psychology,
55, 616-623.

- BAUDRILLARD, J. (1972). Pour une critique de l'économie politique du signe. Paris. Gallimard.
- BEKLING, C.F. (1971). Effects of commitment and certainty upon exposure to supportive and nonsupportive information. J. of Pers. and. Soc. Psy. 19(2), 152-159.
- BEM, D.J. (1965). An Experimental Analysis of Self-Persuasion. Journal of Experimental Social Psychology. 1, 199-218.
- BEM, D.J. (1967). Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena. Psychological Review, 74, 188-200.
- BEM, D.J. (1968a) The epistemological status of interpersonal simulations: A Reply to Jones, - Linder, Kiesler, Zanna y Brehm. J. of Exp. Soc. Psych., 4, 270-274.
- BEM, D.J. (1968b). Dissonance Reduction in the Behaviorist . En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- BEM, D.J. (1968c). Attitudes as self-descriptions: Another look at the attitude behavior Link en Greenwald, Brock y Ostrom (eds): Psychological foundations of attitudes. New York Academic Press.
- BEM, D.J. (1972). Self-Perception Theory. Advances in Experimental Social Psychology. vol. 6. New York, Academic Press. 1-62.

- BEM, D.J. & McCONNELL, H.K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena. On the salience of premanipulation - attitudes. J. of Pers. Soc. Psych. 14, 23-31
- BERLYNE, D.E. (1960). Conflict, Arousal and curiosity. New York. McGraw-Hill.
- BERLYNE, D.E. (1963). Motivational problems raised by exploratory and epistemic behavior. En Koch, S. (ed). Psychology: A study of science. vol.5 New York: McGraw-Hill.
- BERLYNE, D.E. (1966). Curiosity and exploration. Science 153, 23-33.
- BERLYNE, D.E. (1967). Arousal and reinforcement. En Levine, D. (ed). Nebraska symposium on motivation. 15, 1-110. University of Nebraska - Press.
- BERLYNE, D.E. (1969). The reward-value of different stimulation. En Trapp, J.T. (ed). Reinforcement and behavior. New York: Academic Press.
- BLUMBERG, H.J. (1969). On being liked more than you like. Journal of Personality and Social Psychology. 11, 121-128.
- BLUMER, H. (1969). Symbolic Interactionism. New Jersey. Prentice Hall.
- BRAMEL, D. (1962). A dissonance theory approach to defensive projection. Journal of Abnormal and Social Psychology. 64, 121-129.
- BRAMEL, D. (1968). Dissonance, Expectation and the self. En Abelson y otros (eds). Theories of cognitive consistency. Chicago: Rand McNally.

- BREHM, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. Journal of Abnormal and Social Psychology. 52, 384-389.
- BREHM, J.W. (1959). Increasing cognitive dissonance by a "fait accompli". Journal of Abnormal and Social Psychology. 58, 3, 379-382.
- BREHM, J.W. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. En Jones, M.R. (ed): Nebraska Symposium on motivation. Lincoln: Univ. of Nebraska Press. pp. 51-77.
- BREHM, J.W. (1965). Comment on "Counter-norm attitudes induced by consonant versus dissonant conditions of role-playing". Journal of Experimental Research in Personality. 1, 61-64.
- BREHM, J.W. & COHEN, A.R. (1959). Choice and chance relative deprivation as determinants of cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology. 58, 383-387.
- BREHM, J.W. & COHEN, A.R. (1962). Explorations in cognitive dissonance. New York. Wiley.
- BREHM, J.W. & JONES, R.A. (1970). The effect on dissonance of surprise consequences. Journal of Experimental Social Psychology. 6, 420-431.
- BREHM, M.L., BACK, K.W. & BOGDONOFF, M.D. (1964). A physiological effect of cognitive dissonance under stress and deprivation. Journal of Abnormal and Social Psychology. 69, 303-310.
- BREHMER, B. (1976). Social Judgment Theory and the analysis of interpersonal conflict. Psychological Bulletin. 83(6), 985-1003.

- BROCK, T.C. (1963). Effects of prior dishonesty on post-decision dissonance. Journal of Abnormal & Social Psychology, 66, 325-331.
- BROCK, T.C. & BUSS, A.H. (1962). Dissonance, aggression and evaluation of pain. Journal of Abnormal Social Psychology, 65, 197-202.
- BROCK, T.C. & GRANT, L.D. (1963). Dissonance, awareness and motivation. Journal of Abnormal Social Psychology, 67, 53-60.
- BROXTON, J.A. (1963). A test of interpersonal attraction predictions derived from balance theory. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 394-397.
- CALDER, B.J.; ROSS, M. & INSKO, C.A. (1973). Attitude - change and attitude attribution: effects of incentive, choice and consequences. Journal of Personality and Social Psychology, 25(1), 100-108
- CAMPBELL, D.T. & FISKE, D.W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. Psychological Bulletin, 56, 81-105.
- CAMPBELL, D.T. STANLEY, J.C. (1966). Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research. Chicago. Rand McNally. Traducción española: Amorrotu, 1973.
- CAMPBELL, E.Q. & ALEXANDER, C.N. (1966). Structural - effects and interpersonal relationships. American Journal of Sociology, 71, 284-289.
- CARLSMITH, M. (1968). Varieties of Counterattitudinal - Behavior, en Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago. Rand McNally.
- CARLSMITH, J.M. & ARONSON, E. (1963). Some hedonic consequences of confirmation and disconfirmation of expectancies. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 151-156.

- CARLSMITH, J.M.; ELLSWORTH, P.C. & ARONSON, E. (1976). Methods of Research in Social Psychology. Addison-Wesley.
- CARLSMITH, J.M. & FREEDMAN, J.L. (1968). Bad Decisions and Dissonance: Nobody's Perfect. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- CHADWICK-JONES, J.K. (1976). Social exchange theory: its influence in Social Psychology. London Academic Press.
- CHAPANIS & CHAPANIS, (1964). Cognitive Dissonance: five years later. Psychological Bulletin, 61, 1-22.
- CIALDINI, R.B.; LEVY, A. ; HERNAN, C.P. & EVEN BECK, S (1973). Attitudinal politics: The strategy of moderation. Journal of Personality and Social Psychology. 25, 100-108.
- COHEN, A.R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. En Brehm y Cohen (eds): Explorations in cognitive dissonance. New York. Wiley.
- COHEN, A.R.; GREENBAUM, C.W. & MANSSON, K.M. (1963). Commitment to social deprivation and verbal conditioning. Journal of Abnormal and Social Psychology. 67, 410-421.
- COHEN, A.R., TERRY, H.J. & JONES, C.B. (1959). Attitudinal effects of choice in exposure to counter-propaganda. Journal of Abnormal and Social Psychology. 58, 388-391.
- COHEN, A.R. & ZIMBARDO, P.G. (1962). An experiment in avoidance motivation. En Brehm y Cohen (eds): Explorations in cognitive dissonance. New York Wiley. pp. 143-151.

- COLLINS, B.E. (1968a). Behavior Theory. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- COLLINS, B.E. (1968b). The mediation of Change. Due to Counterattitudinal Behavior. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- COLLINS, B.E. (1969a). The effect of monetary inducements on the amount of attitude change produced by forced compliance. En Elms (ed): Role-playing, reward and attitude change. New York. Van Nostrand.
- COLLINS, B.E. (1969b). Attribution theory analysis of forced compliance. Proceedings of the 77th - Annual Convention of the American Psychological Association. 4, 309-310.
- COLLINS, B.E.; ASHMORE, R.D., HORNBECK, F.W. & WHITNEY, R. (1970). Studies on forced compliance: XIII and XV. In reach of a dissonance-producing forced compliance paradigm. Representative Research in Social Psychology. 2, 11-23.
- COLLINS, B.E. & HELMREICH, R.L. (1970). Studies in forced compliance. II Contrasting mechanisms of attitude change produced by public persuasive and private-true essays. J. Soc. Psych. 81(2) 253-264.
- COOPER, J. (1971). Personal responsibility and dissonance: the role of foreseen consequences. Journal of Personality and Social Psychology. 18(3), 354-363.

- COOPER, J. & DUNCAN, B.L. (1971). Cognitive dissonance as a function of self-esteem and logical in consistency. Journal of Personality, 39(2), 289-302.
- COOPER, J. & GOETHALS, G.R. (1974). Unforeseen events and the elimination of cognitive dissonance. Journal of Personality and Social Psychology. 29, 441-445.
- COOPER, J. & WORTHEL, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. Journal of Personality and Social Psychology. 16(2), 199-206.
- COTTRELL, N.B. & BACK, D.L. (1967). The energizing effect of cognitive dissonance on dominant and subordinate responses. Journal of Personality and Social Psychology. 6, 132-138.
- COTTRELL, N.B., RAJECKI, D.W. & SMITH, D.K. (1974). The energizing effects of postdecision dissonance upon performance of an irrelevant task. Journal of Social Psychology, 93, 81-92.
- CRAIK, K.H. (1970). Environmental psychology. En New directions in psychology. vol. 4, N. York. Holt.
- CRANO, W.D. & COOPER, R.E. (1973). Examination of Newcomb's extension of structural balance theory. Journal of Personality and Social Psychology. 27(3), 344-353.
- CROCKETT, W.H. (1974). Balance, agreement and subjective evaluations of the P - O - X triads. Journal of Personality and Social Psychology. 29, 102-110.

- CRONBACH, L.J. (1957). The two disciplines of scientific psychology. American Psychologist, 12, 671-684.
- CRONBACH, L.J. (1975). Beyond the two Disciplines of - Scientific Psychology. American Psychologist, 116-127.
- DAVIDSON, J.R. & KIESLER, S. (1964). Cognitive behavior before and after decisions. En Festinger (ed) Conflict, decision and dissonance. Stanford: Stanford University Press. 45-60.
- DAVIS, K.E. Y JONES, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology. 61, 402-410.
- DECI, E.L. (1975). Intrinsic motivation. New York: Plenum Press.
- DE SOTO, C.B. (1960). Learning a social structure. Journal of Abnormal and Social Psychology. 60, 417-421.
- DE SOTO, C.B. & KUETHE, J.L. (1959). Subjective probabilities of interpersonal relationship. Journal of Abnormal and Social Psychology. 59,
- DEUTSCH, M; KRAUSS, R.M. y ROSENAU, N. (1962). Dissonance or defensiveness?. Journal of Personality, 30, 16-28.
- DONOVAN, D. (1965). Rating extremity: pathology or meaningfulness. Psychological Review. 72, 358-372.
- DOOB, L.W. (1947). The behavior of attitudes. Psychological Review. 54, 135-156.

- EDWARDS, A.L. (1953). The relationship between the judged desirability of a trait and the probability - that trait will be endorsed. Journal of Applied Psychology, 37, 90-93.
- EHRLICH, D., GUTTMAN, I., SCHONBACK, P & MILLS, J. (1957) Post-decision exposure to relevant information. Journal of Abnormal and Social Psychology, 54(1) 98-102.
- EISER, J.R. (1971). Categorization, cognitive consistency and the concept of dimensional saliency. European J. of Social Psychology, 1, 435-454.
- EISER, J.R. & STROEBE, W. (1972). Categorization and - social judgment. London Academic Press.
- ELMS, A.C. (1968). Role-Playing, Incentive and Dissonance. Psych.Bull. 68, 132-148.
- ELMS, A.C. & JANIS, I.L. (1965). Counter-norm attitudes introduced by consonant versus dissonant conditions of role-playing. J. of Exp. Research in Personality. 1, 50-60.
- EPSTEIN, Y., SUEDELD, P. & SILVERSTEIN, S. (1973). The experimental contract: Subjects' expectations of and reactions to some behaviors of experimenters. American Psychologist, 28, 212-221.
- FAUCHEUX, C. (1976). Cross-cultural research in experimental Social Psychology. Eur. J. Soc. Psychol. 6, 269-322.
- FARBER, I.E. & SPENCE, K.W. (1953). Complex learning and conditioning as a function of anxiety. Journal of Experimental Psychology. 45, 120-125.

- FEATHER, N.T. (1967). A structural balance approach to the analysis of communication effects. En - Berkowitz, L. (ed): Advances in experimental social psychology. vol. 3. Academic Press.
- FELDMAN, S. (1966). Motivational aspects of attitudinal elements and their place in cognitive interaction. En Feldman, S. (ed): Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequents. New York: Academic Press, 75-108.
- FELDMAN, S. (ed) (1966). Cognitive consistency: Motivational antecedents and behavioral consequents. New York, Academic Press.
- FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. Human Relations, 7, 117-140.
- FESTINGER, L. (1975). A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press. Traducción española en Instituto de Estudios Políticos, 1975.
- FESTINGER, L. (1964). Conflict, decision and dissonance. Stanford: Stanford University Press.
- FESTINGER, L. & ARONSON, E. (1960). The arousal and reduction of dissonance in social contexts. En Cartwright y Zander (eds): Group Dynamics. Evanston: Row-Peterson, pp. 214-231. Traducción española en Trillas.
- FESTINGER, L. Y CARLSMITH, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology. 58, 203-210.
- FISHEIN, M. & AJZEN, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior. Addison-Wesley.

- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior. Addison-Wesley.
- FLAMENT, C. (1971). Image des relations amicales dans des groupes Chierarchisés. Année Psychologique. 71, 117-125.
- FREEDMAN, J.L. (1963). Attitudinal effects of inadequate justification. J. of Personality. 31, 371-385.
- FREEDMAN, J. (Population density and human performance and aggressiveness. En A. Damon (ed). Physiological anthropology. Cambridge. Harvard University Press.
- FREEDMAN, J.L. & SEARS, D.O. (1965). Selective exposure. En Berkowitz, L. (ed): Advances in experimental social psychology. vol. 2. New York. Academic Press.
- FREY, D. (1976). A new challenge to dissonance theory?. Eur. J. Soc. Psychol. 6, 387-399.
- GARFINKEL, H. (1967). Studies in Ethnomethodology. - Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall.
- GERARD, H.B., CONOLLEY, E.S. & WILHELMY, R.A. (1974). Compliance, justification and cognitive change. En Berkowitz (ed): Advances in experimental social psychology. Vol.7. New York. Academic Press.
- GERARD, H.B. & MATHEWSON, G.C. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: a replication. J. of Exp. Soc. Psychol. 2, - 278-287.

- GLASS, D.C. (1968). Theories of consistency and the study of personality. En Borgatta, E.F. y Lambert, W.W.(eds): Handbook of personality theory and research. Rand Mc.Nally.
- GOETHALS, G.R. & COOPER, J. (1972). Role of intention and postbehavioral consequence in the arousal of cognitive dissonance. Journal of Personality and Social Psychology. 23(3), 293-301.
- GRAF, R.G. (1971). Induced self-esteem as a determinant of behavior. Journal of Social Psychology. - 85(2), 213-217.
- GRANBERG, D. & BRENT, E.E. Jr. (1974). Dove- hawk placements in the 1968 election: application of social judgment and balance theories. Journal of Personality and Social Psychology. 29, 687-695.
- GREEN, D. (1974). Dissonance and self-perception analyses of "forced compliance": When two theories make competing predictions. J. of Pers. and Soc. Psychol. 29, 819-828.
- GUTMAN, G.M. & KNOX, R.E. (1972). Balance, Agreement and Attraction in Pleasantness, Tension, and Consistency Ratings of Hypothetical Social Situations. J. of Pers. and Soc. Psychol. 24(3) 351-357.
- GUTMAN, G.M., KNOX, R.E. Y STORM, T.F. (1974). Developmental study of balance, agreement, and attraction effects in the ratings of hypothetical social situations. J. of Pers. and Soc. Psychol. 29, - 201-211.

- HARARY, F., NORMAN, R. Y CARTWRIGHT, D. (1966). Structural Models: An introduction to the Theory of Directed Graphs. John Wiley & Sons. New - York.
- HARLOW, H.F., HARLOW, M.K. Y MEYER, D.R. (1950). Learning motivated by a manipulation drive. J. of Exp. Psychol. 40, 228-234.
- HARRE, R. Y SECORD, P.F. (1972). The explanation of Social behavior. Rowman & Littlefield.
- HARVEY, J.H., HARRIS, B. Y BARNES, R.D. (1975). Actor-observer differences in the perceptions of responsibility and freedom. J. of Pers. and Soc. Psychol. 32, 22-28.
- HARVEY, O.J., HUNT, D.E. Y SCHRODER, H.M. (1961). Conceptual systems and personality development. New York. Wiley.
- HEBB, D.O. (1949). The organization of behavior. New - York: Wiley.
- HEBB, D.O. (1955). Drives and the C.N.S. (Conceptual Nervous System). Psychological Review. 62, 243-254.
- HEIDER, F. (1944). Social perception and phenomenal - consolity. Psychological Review. 51, 358-374.
- HEIDER, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. J. of Psychology. 21, 107-140.
- HEIDER, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. New York Wiley.
- HEIDER, F. (1965). La percepción del otro. En A. Tagiuri y L. Petrullo (eds): Person perception and Interpersonal Behavior. Stanford University Press. Traducido al español en J.R. Torregrosa "Teoría e investigación en la Psicología Social Actual". I.O.P. 1974. pp. 147-152.

- HEIMSTRA, N.W. Y McFARLING, L.H. (1974). Environmental psychology. Monterey, Cal. Brooks/Cole Publishing Comp.
- HELMREICH, R. Y COLLINS, B.E. (1968). Studies in forced compliance: commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. J. Pers. Soc. Psychol. 10, 75-81.
- HOLMES, J.G. & STRICKLAND, L.H. (1970). Choice freedom and confirmation of incentive expectancy as determinants of opinion change. J. of Pers. and Soc. Psychol. 14, 39-45.
- HOMANS, G.C. (1961). Social behaviour: its elementary forms. New York Harcourt, Brace and World.
- HONDRICH, K.O. (1974). Desarrollo económico, conflictos sociales y libertades políticas. Madrid. Europa América.
- HOVLAND, C.I.; JANIS, I.L. Y KELLEY, H.H. (1953). Communication and persuasion. New Haven: Yale University Press.
- HOYT, M.F.; HENLEY, M.D. Y COLLINS, B.E. (1972). Studies in Forced Compliance. Journal of Personality and Social Psychology. 23, 205.
- HUNT, J. McV. (1963). Motivation inherent in information Processing and Action. En Harvey (ed): Motivation and Social Interaction. New York. Ronald Press. pp. 35-94.
- INNES, J.M. (1973). The influences of attitude on the learning of balanced and unbalanced social structures. Europ. J. Soc. Psychol. 3(1), - 91-94.

- INSKO, C.A.; WORCHEL, S.; SONGER, E. Y ARNOLD, S.E. (1973). Effort, Objective Self-awareness, choice and dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 28, 262-269.
- INSKO, C.A.; WORCHEL, S. Y FOLGER, R. (1975). A balance theory interpretations of dissonance. Psychological Review, 82(3), 169-183.
- ISRAEL, J. & TAJFEL, H. (1972). The context of social psychology: A critical assessment. London. Academic Press.
- JANIS, I.L. (1959). Motivational factors in the resolution of decisional conflicts. En M.R. Jones (ed): Nebraska symposium on motivation. Lincoln Nebraska: University of Nebraska Press 1959.
- JANIS, I.L. (1968a). Stages in the Decision-Making Process. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand McNally.
- JANIS, I.L. (1968b). Attitude Change via Role Playing. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- JANIS, I.L. & GILMORE, J.B. (1965). The influence of incentive condition on the success of role playing in modifying attitudes. Journal of Personality and Social Psychology. 1. 17-27.
- JECKER, J.D. (1964a). The cognitive effects of conflict and dissonance. En Festinger (ed): Conflict, decision and dissonance. Stanford: Stanford University Press. pp. 21-32.

- JECKER, J.D. (1964b). Selective exposure to new information. En Festinger (ed): Conflict, decision and dissonance. Stanford: Stanford University Press pp. 65-82.
- JECKER, J.D. (1968). Conflict and Dissonance: A time of Decision. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand McNally.
- JONES, R.A.; LINDER, D.E.; KIESLER, C.A.; ZANNA, M. Y BREHM, J.W. (1968). Internal states or external stimuli: Observers' attitude judgments and the dissonance theory self-persuasion controversy. J. Exp. Soc. Psychol. 4, 247-269.
- JONES, E.E., KANOUSE, D.E., KELLEY, H.H., NISBETT, R.E. VALINS, S. & WEINER, B. (1971). Attribution: perceiving the causes of behavior. Morristown, N.J. General Learning Press.
- JONES, E.E. Y NISBETT, R.E. (1971). The actor and observer: divergent perceptions of the causes of - behaviour. En Jones, E.E. y otros (eds): Attribution perceiving the causes of behavior. Morristown. General Learning Press, pp. 79-94.
- JORDAN, N. (1953). Behavioral forces that are a function of attitudes and of cognitive organization. - Human Relations. 6, 273-287.
- KAHLE, L.R. (1978). Dissonance and impression management as theories of attitude change. The Journal of Social Psychology, 105, 53-64.
- KATZ, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. Public Opinion Quarterly, 24, 163-204.

- KATZ, D. (1967). El enfoque funcional en el estudio de las actitudes. Publicación original en Fishbein (ed): Readings in attitude theory and Measurement. N. York. Traducción española en J.R. Torregrosa (ed): Teoría e investigación en Psicología Social Actual. I.O.P. 1974.
- KATZ, D. (1968). Consistency for What?. The Functional Approach. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand McNally.
- KATZ, D. (1972). Some final considerations about experimentation in Social Psychology. En McClintock (ed): Experimental Social Psychology. Holt, Rinehart & Winston. New York. pp. 549-561.
- KATZ, D. & STOTLAND, E. (1959). A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. En S. Koch (ed): Psychology: A study of a science, vol. 3. New York. McGraw-Hill. pp. 423-475.
- KELLEY, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (ed): Nebraska symposium on motivation. vol. 15. University of Nebraska Press. pp. 192-240.
- KELMAN, H.C. (1965). International Behavior. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- KELMAN, H.C. (1975). Attitudes are alive and well and ganifully employed in the sphere of action. American Psychologist, pp. 310-324.
- KELMAN, H.C. & BARON, R.M. (1968). Determinants of Modes of Resolving Inconsistency Dilemmas: A Functional Analysis. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- KIESLER, D.E. (1968). Commitment. En Abelson y otros (eds.) Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago. Rand McNally.

- KISSLER, Ch., COLLINS, S. y MILLER, N. (1969). Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches. New York. Wiley.
- MILLER, Ch. y FILLMAN, N. (1976). Arousal properties of dissonance manipulations. Psychological Bulletin. 83, 6, pp. 1014-1025.
- KISSLER, C.A. (1971). The psychology of commitment. New York. Academic Press.
- KISSLER, C.A., ROTH, T.S. Y FILLMAN, N.S. (1974). Avoidance and reinterpretation of commitment and its implications. J. of Pers. and Soc. Psychol. 30, pp. 705-715.
- KUETH, J.L. (1962). Social schemas. Journal of Abnormal and Social Psychology. 64, 31-38
- KUO-SHU YANG Y FENG-HUA L. YANG (1973). The effects of anxiety and threat on the learning of balanced and unbalanced social structures. J. of Pers. and Soc. Psychol. 26, 201-207.
- LANA, R.E. (1969). Assumptions of Social Psychology. New York. Appleton-Century-Crofts.
- LA FIERE, R.F. (1934) Attitudes vs. Action. Social Forces. 13, 230-237.
- LAWRENCE, D.H. Y FESTINGER, L. (1962). Deterrents and Reinforcement. Stanford University Press.
- LEGUY, F. (1977). Autoconsistencia. Una teoría de la personalidad. Desclée de Brouwer.
- LEONTIEV, A.N. (1978) Actividad, conciencia y personalidad. B.Aires. Edic. Ciencias del Hombre.
- FOMBER, F.J. (1965a). The effects of preparatory action on beliefs concerning nuclear war. J. Soc. Psychol. 65, 225-232.

- LEVNER, H.J. (1965b). Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. J. of Pers. and Soc. Psychol. 1, 355-360.
- LEVNER, H.J., COOPER, J. Y JONES, E.E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. J. of Pers. and Soc. Psychol. 6, 245-254.
- LINDBER, D.E., COOPER, J. Y WICHTLUND, R.A. (1968). Pre-exposure persuasion as a result of commitment to pre-exposure effort. J. of Exp. Soc. Psychol. 4, 470-482.
- MARLOWE, D., FRAGER, R. Y MUTTAH, R.L. (1965). Commitment to action taking as a consequence of cognitive dissonance. J. of Pers. and Soc. Psychol. 2, 864-868.
- MAYOR, J. (1979). Orientaciones y problemas de la psicología cognitiva. En Seminario sobre problemas actuales de la Psicología científica. Fundación Juan March. (mimeo)
- MAZUR, A. (1973). Increased tendency toward balance during stressful conflict. Sociometry. 36 (2), 279-283.
- McCLINTOCK, Ch. G. (1972). Experimental Social Psychology. New York. Holt, Rinehart & Winston.
- Mc GUIRE, W.J. (1964). Inducing resistance to persuasion. En Berkowitz (ed) Advances in experimental social psychology. vol. 1. New York. Academic Press. pp. 191-229.
- Mc GUIRE, W.J. (1966a). The current status of cognitive consistency theories. En Toulmin (ed): Cognitive Consistency. New York. Academic Press.
- Mc GUIRE, W. J. (1966b). Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology. 17, 475-514.

- Mc GUIRE, W.J. (1968a). Theory of the Structure of Human Thought. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- Mc GUIRE, W.J. (1968b). Résumé and Response from the consistency theory viewpoint. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- MEAD, G.H. (1973). Espiritu, persona y sociedad. Buenos Aires. Paidós.
- MELSON, W.H., CALDER, B.J. & INSKO, C.A. (1969). The social psychological status of reward. Psychonomic Science. 17, 240-242.
- MERTON, R.K. (1953). Éléments de la méthode sociologique. Paris.
- MERTON, R.K. (1957). Social Theory and Social Structure. Glencoe . Free Press.
- MILLER, G.A., GALANTER, E. Y PRIBRAM, K.H. (1960). Plans and the structure of behavior. New York. Holt.
- MILLER, N. (1968). As time goes by. En Abelson y otros (eds): Theories of Cognitive Consistency. Chicago: Rand McNally. pp. 589-598.
- MILLS, J. (1968). Interest in Supporting and Discrepant information. En Abelson y otros (eds): Theories of Cognitive Consistency. Chicago: Rand McNally.
- MILLS, J., ARONSON, E. & ROBINSON, H. (1959). Selectivity in exposure to information. J. Abn. Soc. - Psychol. 59, 250-253.
- MIXON, D. (1974). If you won't Deceive, What can you do?. En Armistead (ed): Reconstructing Social Psychology. Penguin. London.

- MORALES, J.F. (1978). Teorías del Intercambio Social. Universidad Complutense de Madrid. Tesis Doctoral no publicada.
- MORRISETTE, J.O. (1958). An experimental study of the theory of structural balance. Human Relations. 11, 239-254.
- MOSCOVICI, S. (1970). Préface. En Jodelet, Viet y Besnard (eds): La psychologie sociale. Mouton. París.
- MOSCOVICI, S. (1972). Society and theory in Social Psychology. En Israel y Tajfel (eds): The context of Social Psychology. London. Academic Press.
- MOSTELLER, F. (1951). Remarks on the method of paired comparisons: III. A test of significance for paired comparisons when equal standard deviations and equal correlations are assumed. - Psicometrika, 16, 207-218.
- MOYA, C. (1971). Teoría sociológica. Una introducción crítica. Madrid. Taurus.
- NEL, E., HELMREICH, R. Y ARONSON, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience. A clarification of the meaning of dissonance. J. of Pers. and Soc. Psychol. 12, 321-327.
- NEWCOMB, Th. M. (1953). An approach to the study of communicative acts. Psychological Review. 60, 393-404.
- NEWCOMB, Th. M. (1961). The acquaintance process. New York: Holt, Rinehart & Winston.

- NEWCOMB, Th.M. (1968a). Introduction. En Abelson y otros (eds): Theories of Cognitive Consistency. Chicago: Rand McNally.
- NEWCOMB, Th.M. (1968b). Interpersonal balance. En Abelson y otros (eds): Theories of Cognitive Consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- NISBETT, R.E. Y VALINS, S. (1971). Perceiving the causes of one's own behavior. En Jones y otros (eds): Attribution: Perceiving the causes of behavior. Morristown, N.J. General Learning Press.
- NORMAN, R. (1975). Affective cognitive consistency, attitudes, conformity and behavior. J. of Pers. - and Soc. Psychol. 32, 83-91.
- NUTTIN, J.M. Jr.(1966). Attitude change after rewarded dissonant and consonant "forced compliance". International Journal of Psychology. 1, 39-57.
- NUTTIN, J.M. (Jr.) (1975). The illusion of attitude change: Towards a response contagion theory of - persuasion. London. New York. Academic Press.
- ORNE, M.T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. American Psychologist, 17, 776-783.
- ORNE, M.T. (1969). Demand characteristics and the concept of quasi-controls. En Rosenthal y Rosnow (eds): Artifact in Behavioral Research. New York. - Academic Press.
- OSGOOD, C.E.; SUCI, G.J. Y TANNENBAUM (1957). The measurement of meaning. Urbana: University of Illinois Press.

- OSGOOD, C.E. Y TANNENBAUM, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychological Review. 62, 42-55.
- PALLAK, M.S. (1970). Effects of expected shock and relevant or irrelevant dissonance on incidental retention. J. of Pers. and Soc. Psychol. 14, pp. 271-280.
- PALLAK, M.S., BROCK, T.C. Y KIESLER, C.A. (1967). Dissonance arousal and task performance in an incidental verbal learning paradigm. J. of Pers. and Soc. Psychol. 7, 11-20.
- PALLAK, M.S. Y PITTMAN, T.S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. J. of Pers. and Soc. Psychol. 21, 349-358.
- PEPITONE, A. (1966). Some Conceptual and Empirical Problems of Consistency Theories. En Feldman (ed): Cognitive Consistency. Academic Press.
- PEPITONE, A. (1968). The problem of Motivation in Consistency Models. En Abelson y otros (eds): - Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- PIAGET, J. (1967). Seis estudios de psicología. Barcelona. Seix Barral.
- PIAGET, J. (1969). Génesis y estructura en Psicología. En Piaget, Goldman, Gandillac y otros (eds): - Las nociones de estructura y génesis. Buenos Aires. Proteo.
- PINILLOS, J.L. (1975). Principios de Psicología. Madrid Alianza Universidad.

- PITTMAN, T.S. (1975). Attribution of arousal as a mediator in dissonance reduction. Journal of Experimental Social Psychology. 11(1), 53-63.
- POITOU, J.P. (1974). La dissonance cognitive. A. C. Paris.
- PRESS, A.N.; CROCKETT, W.H. Y ROSENKRANTZ, P.S. (1969). Cognitive complexity and the learning of balanced and unbalanced social structures. - Journal of Personality. 37, 541-553.
- PRICE, K.O.; HARBURG, E. Y NEWCOMB, T.M. (1966). Psychological balance in situations of negative interpersonal attitudes. J. of Pers. and Soc. Psychol. 3, 255-270.
- PROSHANSKY, H.M.; ITTELSON, W.H. & RIVLING, L.G. (eds) (1970). Environmental psychology: Man and his physical setting. New York. Holt.
- RODRIGUES, A. (1965). On the differential effects of some parameters of balance. J. of Psychol. 61, pp. 241-250.
- RODRIGUES, A. (1967a). Effects of balance, positivity, and agreement in triadic social relations. J. of Pers. and Soc. Psychol. 4, 472-476.
- RODRIGUES, A. (1967b). Resolução de uma situação interpessoal de desequilíbrio. Arquivos Brasileiros de Psicotécnica, 1, 67-82.
- RODRIGUES, A. (1970). Motivational forces of cognitive dissonance and psychological reactance. International Journal of Psychology. 2, 89-98.
- RODRIGUES, A. (1976). Psicología Social. Trillas.

- RODRIGUEZ, K.A. (1972). Aportes experimentales a la teoría del equilibrio cognoscitivo. Revista Latinoamericana de Psicología. 4, 311-322.
- ROKEACH, M. & ROTHMAN, G. (1965). The principle of belief congruence and the congruity principle as models of cognitive interaction. Psychological Review. 72(2), 128-142.
- ROSEN, S. (1961). Post-decision affinity for incompatible information. J. of Abn. and Soc. Psychol. 63, 188-190.
- ROSENBERG, M.J. (1956). Cognitive structure and attitudinal affect. J. of Abn. and Soc. Psychol. 53, 367-372.
- ROSENBERG, M.J. (1960a). A structural theory of attitude dynamics. Public Opinion Quarterly. 24, pp. 319-340.
- ROSENBERG, M.J. (1960b). Cognitive Reorganization in response to the hypnotic reversal of attitudinal affect. Journal of Personality. 28, pp. 39-63.
- ROSENBERG, M.J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. J. of Pers. and Soc. Psychol. 1, 28-42.
- ROSENBERG, M.J. (1966). Some limits of Dissonance: Toward a Differentiated View of Counter-Attitudinal Performance. En Feldman (ed): Cognitive Consistency. New York. Academic Press.

- ROSENBERG, M.J. (1968). Hedonism, Inauthenticity and other goads toward expansion of a Consistency Theory. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago. Rand McNally.
- ROSENBLATT, P.C. & MILLER, N. (1972). Experimental Methods. En McClintock (ed): Experimental Social Psychology. New York. Holt, Rinehart & Winston.
- ROSENTHAL, R. (1966). Experimenter effects in behavioral research. New York. Appleton - Century- Crofts.
- ROSENTHAL, R. & FODE, K.L. (1963). The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. Behavioral Science. 8, 183-189.
- ROSENTHAL, R. & LAWSON, R. (1964). A longitudinal study of the effects of experimenter bias on the operant learning of laboratory rats. Journal of Psychiatric Research. 2, 61-72.
- ROSNOW, R.L. (1970). When he lends a helping hand, bite it. Psychology Today. 4(1), 26-30.
- ROSNOW, R. & AIKEN, L. (1973). Mediation of artifacts in behavioral research. J. of Exp. Soc. Psychol. 9, 181-201.
- ROSNOW, R.L., GOODSTADT, B.E., SULS, J.M. Y GITTER, G. (1973). More on the social psychology of - the experiment: when compliance turns to - self-secure. J. of Pers. and Soc. Psychol. 27(3), 337-343.
- ROSS, L., RODIN, J. Y ZIMBARDO, P.G. (1969). Toward an attribution therapy: The reduction of fear through induced cognitive-emotional misattribution. J. of Pers. and Soc. Psychol. 12, - pp. 279-288.

- ROSS, M. & SHULMAN, R.F. (1973). Increasing the salience of initial attitudes: dissonance vs self-perception theory. J. of Pers. and Soc. Psychol. 28(1), 138-144.
- ROSSIGNOL, C. & FLAMENT, C. (1975). Décomposition de l'équilibre structural. Année Psychologique, 75(2), 417-425.
- RUBIN, Z. & ZAJONC, R.B. (1973). Structural bias and generalization in the learning of social structures. Journal of Personality. 37, 310-324.
- SALANCIK, G.R. & CONWAY, M. (1975). Attitude influences from salient and relevant cognitive content about behavior. J. of Pers. and Soc. Psychol. 32, 829-840.
- SAMPSON, E.E. & INSKO, C.A. (1964). Cognitive consistency and performance in the autokinetic situation. J. of Abn. and Soc. Psychol. 68, 184-192.
- SARNOFF, I. (1968). Psychoanalytic Theory and Cognitive Dissonance. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
- SARNOFF, I. & KATZ, D. (1954). The motivational basis of attitude change. J. of Abn. and Soc. Psychol. 49, 115-124.
- SCHACHTER, S. & SINGER, J.E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. Psychological Review. 69, 379-399.
- SCHLENKER, B.R. (1973). Self-image maintenance and enhancement: Attitude change following counter-attitudinal advocacy. Proceeding of the 81st. Annual Convention of the American Psychological Association, 8, 271-272.

- SCHLENKER, B.R. (1975). Liking for a group following an initiation: Impression Management or Dissonance Reduction?. Sociometry. 38(1), pp. 99-118.
 - SCHLENKER, B.R. Y SCHLENKER, P.A. (1975). Reactions - following counterattitudinal behavior wich produces positive consequences. J. of Pers. and Soc. Psychol. 31, 962-971.
 - SCHOPLER, J. & BATESON, N. (1962). A dependence interpretation of the effects of a severe initiation. J. of Pers. 30, 633-645.
 - SCHULTZ, D. (1971). Psychology: A world with man left out. J. for the Theory of Social Behavior. 1(2), 99-107.
- SCOTT, W.A. (1974). Varieties of cognitive integration. J. of Pers. and Soc. Psychol. 30, 563-578.
- SEARS, D.O. (1968). The Paradox of De Facto Selective Exposure Without Preferences for Supportive Information. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand McNally.
 - SECORD, P.J. (1968). Consistency Theory and Self-Referent Behavior. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand McNally.
 - SHAW, M.E. (1966). Experimental Social Psychology and Group Processes. En Sidowski (ed): Experimental methods and instrumentation in psychology. New York. McGraw-Hill.
 - SHAW, M.E. Y COSTANZO, P.R. (1970). Theories of Social Psychology. New York. McGraw-Hill.

- SHERMAN, S.J. (1970a). Attitudinal effects of unforeseen consequences. J. of Pers. and Soc. Psychol. 16(3), 510-520.
- SHERMAN, S.J. (1970b). Effects of choice and incentive on change in a discrepant behavior situation. J. of Pers. and Soc. Psychol. 15, 245-252.
- SHERWOOD, J.J., BARRON, J.W. & FITCH, H.G. (1972). Cognitive dissonance: theory and research. En McClintock (ed): Experimental Social Psychology. New York. Holt, Rinehart & Winston.
- SHULMAN, A.D. & BERMAN, H.J. (1975). Role expectations about subjects and experimenters in psychological research. J. of Pers. and Soc. Psychol. 32, 368-380.
- SIGALL, H., ARONSON, E. Y VAN HOOSE, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality?. J. of Exp. Soc. Psychol. 6, 1-10.
- SINGER, J.E. (1968). Consistency as a stimulus processing mechanism. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago. Rand, McNally.
- SMITH, M.B. (1968). Attitude change. En Sills (ed): International Encyclopedia of the Social Sciences. vol. 1, pp. 448-467.
- SMITH, S. & HAYTHORN, W. (1972). Effects of compatibility, crowding, group size and leadership seniority on stress, anxiety, hostility, and annoyance in isolated groups. J. of Pers. and Soc. Psychol. 22, 67-79.

- SNYDER, M. & EBBESEN, E.B. (1972). Dissonance awareness: A test of dissonance theory versus self-perception theory. J. of Exp. Soc. Psychol. 8, pp. 502-517.
- STEINER, I.D. & SPAULDING, J. (1966). Preference for balanced situations. (USPHS Tech. Rep. N°1, Grant 4460). Urbana. Univ. of Illinois Press.
- STORMS, M.D. & NISBETT, R.E. (1970). Insomnia and the attribution process. J. of Pers. and Soc. Psychol. 2, 319-328.
- TAJFEL, H. (1972). Experiments in a vacuum. En Israel, J. y Tajfel (eds): The context of Social Psychology. Academic Press. London.
- TANNENBAUM, P.H. (1966). Mediated generalization of attitude change via the principle of congruity. - J. of Pers. and Soc. Psychol. 3, 493-499.
- TANNENBAUM, P.H. (1967). The congruity principle revisited: Studies in the reduction, induction, - and generalization of persuasion. En Berkowitz (ed) Advances in Experimental Social Psychology. vol.3. Academic Press.
- TANNENBAUM, P.H. (1968). The congruity principle: retrospective reflections and Recent research. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand - McNally.
- TANNENBAUM, P.H.; MACAULAY, J.R. Y NORRIS, E.L. (1966). The principle of congruity and reduction of persuasion. Journal of Personality and Social Psychology. 3, 233-238.

- TAYLOR, S.E. (1975). On inferring one's attitudes from one's behavior: Some delimiting conditions. J. of Pers. and Soc. Psychol. 31, 126-131.
- TEDESCHI, J.T., SCHLENKER, B.R. & BONOMA, T.V. (1971). Cognitive dissonance: private ratiocination or public spectacle?. Amer. Psychologist. 26(8), 685-695.
- THURSTONE, L.L. (1927). A law of comparative judgment. Psychological Review. 34, 273-286.
- THURSTONE, L.L. (1928). Attitudes can be measured. American Journal of Sociology. vol. XXXIII. - pp. 529-554.
- TORREGROSA, J.R. (1974). Teoría e investigación en la Psicología Social actual. Madrid. I.O.P.
- TOTMAN, R. (1975). Cognitive dissonance and the placebo response: The effect of differential justification for undergoing dummy injections. Eur. J. Soc. Psychol., 5(4), pp. 441-456.
- TOULMIN, (1974). Razones y causas. En Chomsky y otros (eds): La explicación en las ciencias de la conducta. Alianza Universidad. Madrid.
- TRIANDIS, H.C. (1971). Attitude and attitude change. - New York. Wiley. Traducción española en Barcelona. Toray. 1974.
- VIGOTSKY, L.S. (1979-80). Consciousness as a problem in the psychology of behavior. The Soviet Review vol. XX(4), pp. 47-79.
- WARR, P. & JACKSON, P. (1975). The importance of extremity. J. of Pers. and Soc. Psychol. 32, pp. 278-282.

- WATERMAN, C.K. (1969). The facilitating and interfering effects of cognitive dissonance on simple and complex paired associates learning tasks. - Journal of Experimental Social Psychology, 5, pp. 31-42.
- WATERMAN, C.K. & KATKIN, E.S. (1967). The energizing - (dynamogenic) effect of cognitive dissonance on task performance. J. of Pers. and Soc. Psychol. 6, pp. 126-131.
- WATTS, W.A. (1965). Cognitive reorganization following a disconfirmed expectancy. J. of Pers. and Soc. Psychol. 2, pp. 231-241.
- WATTS, W.A. (1966). Commitment under conditions of risk. J. of Pers. and Soc. Psychol., 3, 507-515.
- WATTS, W.A. (1968). Predictability and Pleasure: Reactions to the Disconfirmation of Expectancies. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago: Rand, McNally.
- WELLENS, A.R. & THISTLETHWAITE, D.L. (1971). Comparison of three theories of cognitive balance. J. of Pers. and Soc. Psychol. 20(1), pp. 82-92.
- WELLS, L.F. & MARWELL, G. (1976). Self-Esteem. London: Sage Publications.
- WHITE, R.W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. Psychological Review. 66, pp. 297-333.
- WICKLUND, R.A., COOPER, J. & LINDER, D.E. (1967). Effects of expected effort on attitude change prior to exposure. J. of Exp. Soc. Psychol. 3, 416-428.

- WIEST, W.M. (1965). A quantitative extension of Heider's Theory of cognitive balance applied to interpersonal perception and self-esteem. Psychological Monographs, 79. (14, Whole No 607).
- WILLIS, R.H. & BURCESS, T.D.G. (1974). Cognitive and affective balance in sociometric dyads. J. of Pers. and Soc. Psychol. 29, pp. 145-152.
- WOHLWILL, J.F. & CARSON, D.H. (1972). Environmental and the social sciences: Perspectives and applications. Washington, D.C., A.P.A.
- WORCHEL, S. & BRAND, J. (1972). Role of responsibility and violated expectancy in the arousal of dissonance. J. of Pers. and Soc. Psychol., 21, pp. 87-97.
- WYER, R.S. (Jr.) (1975a). Direct and indirect effects of essay writing and information about other persons' opinion upon beliefs in logically related propositions. J. of Pers. and Soc. Psychol. 31, pp. 55-63.
- WYER, R.S. (Jr.) (1975b). Some informational determinants of one's own liking for a person and beliefs that others will like this person. J. of Pers. and Soc. Psychol. 31, pp. 1041-1053.
- WYLIE, R. (1961). The self Concept. Lincoln: University of Nebraska Press.
- YARYAN, R.B. & FESTINGER, L. (1961). Preparatory action and belief in the probable occurrence of future events. J. of Abn. and Soc. Psychol. 63, pp. 603-606.

- YELA, M. (1973). Entropía, homeostasis y equilibrio. El proceso fundamental de la motivación. Revista de Psicología General y Aplicada, 123, - 124, 125, pp. 621-653.
- ZAJONC, R.B. (1968). Cognitive theories in social psychology. En Lindsey, G. y Aronson, G. (eds): The Handbook of Social Psychology (2ª ed). vol. I, Reading, Man: Addison-Wesley.
- ZAJONC, R.B. Y BURNSTEIN, E. (1965a). The learning of balanced and unbalanced social structures. Journal of Personality, 33, pp. 153-163.
- ZAJONC, R.B. Y BURNSTEIN, E. (1965b). Structural balance, reciprocity and positivity as sources of - cognitive bias. Journal of Personality, 33, 570-583.
- ZAJONC, R.B. Y SHERMAN, S.J. (1967). Structural balance and the induction of relations. Journal of Personality, 35, pp. 635-650.
- ZANNA, M.F. Y COOPER, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the - arousal properties of dissonance. J. of Pers. and Soc. Psychol. 29, pp. 703-709.
- ZANNA, M.P., GOETHALS, G.R. Y COOPER, J. (1975). Misleading vs. mistreating another person as consequences producing self-justificatory attitude change. Eur. J. Soc. Psychol., 5(1), pp. 133-137.
- ZIMBARDO, Ph. G. (1965). The effect of effort and improvisation on self-Persuasion produced by Role-Playing. J. of Exp. Soc. Psychol. 1, 103-120.

- ZIMBARDO, Ph.G. (1968). Cognitive Dissonance and the Control of Human Motivation. En Abelson y otros (eds): Theories of cognitive consistency: a source book. Chicago, Rand, McNally.
- ZIMBARDO, Ph.G. (1969). The cognitive control of motivation. Illinois, Scott, Foresman & Co.
- ZIMBARDO, Ph.G., COHEN, A.R., WEISENBERG, M., DWORKIN, I. & FIRESTONE, I. (1966). Control of pain motivation by cognitive dissonance. Science, 151, 3707, 217-219.
- ZLUTNICK, S. & ALTMAN, I. (1972). Crowding and human behavior. En Wohlwill y Carson (eds): Environment and the social sciences. Perspectives and applications. Washington D.C. A.P.A.

